

التجارة الدولية في المنتجات الزراعية

ترجمة

أ.د. سقر بن حسين القحطاني

تأليف

Michael Reed





التجارة الدولية في المنتجات الزراعية

تأليف

Michael Reed

ترجمة

أ.د. سفر بن حسين القحطاني

قسم الاقتصاد الزراعي – كلية الأغذية والزراعة

جامعة الملك سعود

دار جامعة
الملك سعود للنشر
KING SAUD UNIVERSITY PRESS



ص.ب ٦٨٩٥٣ - الرياض ١١٥٣٧ المملكة العربية السعودية

ح) دار جامعة الملك سعود للنشر، ١٤٤١هـ (٢٠١٩م)

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ريد، مايكل.

التجارة الدولية في المنتجات الزراعية. / مايكل ريد؛ سفر حسين القحطاني. - الرياض، ١٤٤٠هـ

٤١٧ ص؛ ١٧ × ٢٤ سم

ردمك: ٩ - ٧٨٥ - ٥٠٧ - ٦٠٣ - ٩٧٨

١ - القانون الدولي التجاري ٢ - الزراعة - اقتصاديات أ. القحطاني، سفر حسين (مترجم)

ب. العنوان

١٤٤٠ / ١٠٦٧٥

ديوي ٣٤١,٥٧

رقم الإيداع: ١٤٤٠ / ١٠٦٧٥

ردمك: ٩ - ٧٨٥ - ٥٠٧ - ٦٠٣ - ٩٧٨

هذه ترجمة عربية محكمة صادرة عن مركز الترجمة بالجامعة لكتاب:

International Trade In Agricultural Products

By: Michael Reed

© 2016 By Publisher: CreateSpace Independent Publishing Platform

وقد وافق المجلس العلمي على نشرها في اجتماعه الخامس عشر للعام الدراسي ١٤٣٩ / ١٤٤٠هـ المنعقد بتاريخ

١٤٤٠ / ٧ / ٤هـ الموافق ١١ / ٣ / ٢٠١٩م.

جميع حقوق النشر محفوظة. لا يسمح بإعادة نشر أي جزء من الكتاب بأي شكل وبأي وسيلة سواء كانت إلكترونية أو آلية بما في ذلك التصوير والتسجيل أو الإدخال في أي نظام حفظ معلومات أو استعادتها بدون الحصول على موافقة كتابية من دار جامعة الملك سعود للنشر.

مقدمة المترجم

الحمدُ لله حمد الطائعين الشاكرين، والشكر له على امتنانه وتوفيقه لي في إنجاز ترجمة هذا الكتاب. تلعب التجارة الدولية دورًا مهمًا في اقتصاد الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، فالتجارة الدولية تؤثر بشكل كبير على الناتج المحلي الإجمالي لجميع الدول، وكذلك تعدت أهمية التجارة الدولية المجال الاقتصادي إلى المجالات الاجتماعية والسياسية. وتأتي أهمية هذا الكتاب من كونه يُعدُّ مرجعًا علميًا مهمًا للطلاب الدارسين للتجارة الدولية في المنتجات الزراعية في المرحلة الجامعية وفوق الجامعية؛ وذلك لندرة المراجع الأكاديمية باللغة العربية في جانب حيوي مثل التجارة الدولية للمنتجات الزراعية، فضلًا عن الأسلوب السهل والسلس الذي اتبعه المؤلف في عرض كثير من النظريات المعقدة، وتدعيم ذلك بالأمثلة الحية من الواقع. وأخيرًا، فهذا الكتاب يُقدِّم مفاهيم جديدة حول القضايا التي أصبحت مهمة في الآونة الأخيرة في أساس التجارة الزراعية، مثل: البيئة، واتفاقيات التجارة التفضيلية، والحواجز التقنية، وسعر الصرف المرن.

يحتوي هذا الكتاب على خمسة عشر فصلًا؛ تتعلق الفصول العشرة الأولى بجميع الموضوعات الأساسية المطلوبة في مقرر التجارة الدولية للمنتجات الزراعية، مثل الجانبين النظري والتطبيقي، وهي تشرح كيف تعمل الأنظمة التجارية الحالية، والفوائد من التجارة، وسياسة التجارة الزراعية، وسعر الصرف، والمفاوضات التجارية متعددة الأطراف. وتتضمن الفصول الخمسة الأخيرة قضايا الشركات حيث تُسلطُ الضوء على الطرق التي تساعد الشركات على النجاح في

الأسواق العالمية، وكذلك الاستثمار الأجنبي المباشر، والمنافسة الدولية، وشرح العوامل التي تؤثر في سلوك الشركات ونجاحها.

نسأل الله سبحانه وتعالى أن يكون هذا العمل إسهامًا مُتَقَبَّلًا، وأن يكون إضافةً جيدة للمكتبة العربية، وأن ينفع به كلٌّ مَنْ قرأه من طلاب وممارسين في مجال التجارة الدولية.

المترجم

إهداء المؤلف

إهداء لعائلي، خاصة غيل، ولورا، وبريان،
وكلية الزراعة والأغذية والبيئة بجامعة كنتاكي
التي دعمتني بشكل كبير طوال مسيرتي العلمية.

مقدمة المؤلف

التجارة الدولية أمر حيوي للقطاع الزراعي في الولايات المتحدة الأمريكية، والعديد من الدول الأخرى. وقد أتاحت التجارة الدولية للمنتجين الزراعيين الأكثر كفاءة التوسع دون أن تنخفض الأسعار. ومن المثير للدهشة عدم وجود كتاب على مستوى البكالوريوس، أو الدراسات العليا، يوفر تحليلاً كاملاً للقضايا الرئيسية في التجارة الزراعية الدولية. وهذا الكتاب هو محاولة لتوفير التحليل الكامل.

يغطي هذا الكتاب جميع الموضوعات الأساسية في مقرر السياسة التجارية الزراعية، مثل: المكاسب الناتجة عن التجارة، وسياسات التجارة الزراعية (للمصدرين والمستوردين)، وأسعار الصرف، والمفاوضات التجارية متعددة الأطراف. كانت هذه هي العناصر الرئيسية في دراسة التجارة الزراعية على مدى العقود القليلة الماضية. وهذه المواضيع أساسية لفهم كيفية عمل النظام التجاري الحالي، وما الأطراف التي تستفيد وتخسر مع تغير النظام.

يقدم الكتاب أيضاً مفاهيم حول قضايا أصبحت مهمة في الآونة الأخيرة للفهم الأساسي للتجارة الزراعية، مثل: البيئة، واتفاقات التجارة التفضيلية، والقيود التقنية، وأسعار الصرف المرنة. وبدون فهم واضح لهذه الاتجاهات الجديدة في التجارة الزراعية لا يمكن للمرء أن يفهم أين كانت الزراعة الأمريكية، أو إلى أي اتجاه ستتحرك في العقود المقبلة.

تغطي الفصول الأربعة الأخيرة من الكتاب قضايا الشركات، التي تسلط الضوء على ما يساعدهم على النجاح في الأسواق الدولية. وهذا من شأنه أن يساعد المعلمين الذين يدرّسون البرامج التي هي موجهة أكثر نحو الأعمال الزراعية. الفصول المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر، والقدرة التنافسية، تأخذ نظرة أكثر شمولاً للعوامل التي تؤثر على سلوك الشركات ونجاحها، في حين أن

الفصول المتعلقة بتحليل الصادرات واستراتيجيتها موجهة بشكل كبير نحو الخطوات التي يتعين على الشركات اتخاذها لدخول وتوسيع أسواقها الدولية.

قائمة الموضوعات طويلة وتعتبر تحدياً لمقرر التجارة الزراعية، ومن المستبعد تغطيتها جميعاً بشكل كافٍ في فصل دراسي واحد. وتغطي بعض هذه القضايا في مقررات منفصلة (المالية الدولية، أو سلوك الشركات متعددة الجنسيات)، أو كتب أخرى (القدرة التنافسية، والتجارة / البيئة)، لذلك بعض الفصول تتحرك بسرعة، ومع ذلك، يسمح هيكل الكتاب للأساتذة بالانتقاء، والاختيار من بين الموضوعات ذات الاهتمام. ويتمثل أحد الطرق الطبيعية في اتباع نهج السياسة الصرفة المتضمنة في الفصول العشرة الأولى. ومنهج آخر هو تغطية فصول السياسات الأساسية (حتى الفصل الخامس)، ثم تغطية القضايا على مستوى الشركات (الفصول من أحد عشر إلى أربعة عشر). ومع ذلك، فإن الفصول مجزأة بحيث تكون التوليفات العديدة منطقية.

يستحق الفصل المتعلق بالزراعة الأوروبية ذكراً خاصاً، لأنه يختلف تماماً عن بقية الفصول الأخرى. ذكر الاتحاد الأوروبي في جميع أنحاء الكتاب، لذلك فمن المهم فهم الاتحاد الأوروبي في سياق الكلام. وبالإضافة إلى ذلك، أطلب بحثاً فصلياً من الطلاب، يتطلب فيه من الطالب إجراء تحليل متعمق لبلد معين - الديموغرافيات، ونمط التجارة الزراعية بصورة شاملة، والسياسات الاقتصادية الكلية، والقيود التجارية الزراعية، وموقفها في مفاوضات الجات، ومشاركتها في اتفاقات التجارة التفضيلية - ولكن لا يسمح لأي طالب أن يختار الاتحاد الأوروبي، لأن الفصل العاشر يعد كنموذج أولي لعناصر معينة للورقة البحثية الفصلية.

أصبحت الصين جزءاً هاماً من التجارة الزراعية العالمية، وقد تم إضافة فصل جديد عن سوقها في الطبعة الثانية. فظروفها الزراعية والديمغرافية الفريدة تجعل من فهم الأسواق الزراعية العالمية أمراً أساسياً.

كُتب هذا الكتاب لأولئك الذين أخذوا مقرراً الاقتصاد الجزئي المتوسط، لأن القضايا التجارية يمكن فهمها بشكل أفضل، من خلال إجراء تحليلات بيانية واسعة النطاق. مقرراً الأعمال الزراعية التمهيدي، هو أيضاً مفيد إذا تم اتخاذ المسالك الموجهة نحو الشركة. لقد حاولت إعادة الروابط إلى الحياة اليومية، من خلال أمثلة، ودراسات الحالات، بحيث يتم تعزيز تجربة التعلم.

ويمكن لأي أستاذ العثور على العديد من الأحداث الحالية، التي من شأنها دعم الفصول لتقديم فصل دراسي نموذجي. وسوف على أبقى موقع شبكة الإنترنت، الذي يوفر الحالات التي تنطوي على الأحداث الجارية، والتي يمكن دمجها في المواد الدراسية. والأرقام في الموقع سوف تكون أيضاً محدثة للجداول المستخدمة في الكتاب.

أنا مدين بفضل لعرّيف إسوارياي، وليندا إنمان، الذين ساعدا في إعداد الرسومات البيانية، والجوانب التقنية الأخرى للمشروع الأصلي؛ وجريج بومبيلي، وتيم وودز، وأربعة من المراجعين غير المعروفين، الذين قدموا تعليقات مفيدة على الطبعة الأولى. أما الأخطاء المتبقية والسهو فهي مسؤوليتي، ولكن آمل أن الأصدقاء الطيبين سوف يساعدونني على تحسين الكتاب في المستقبل.

المؤلف

المحتويات

هـ.....	مقدمة المترجم
ط.....	مقدمة المؤلف
١.....	الفصل الأول: مقدمة في التجارة الزراعية
٤.....	نظرة عامة على الصادرات والواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية
٧.....	نظرة عامة على التجارة الزراعية العالمية
١٢.....	أبرز السلع
١٥.....	التجارة الزراعية الأمريكية حسب الدولة والسلع
٢١.....	قضايا مهمة في التجارة الزراعية
٢٣.....	الملخص
٢٤.....	الأسئلة
٢٥.....	المراجع
٢٧.....	الفصل الثاني: المكاسب من التجارة
٢٧.....	الميزة النسبية البسيطة
٣٧.....	التوازن الجزئي، سلعة واحدة
٤٦.....	تعريف السوق العالمي والدول الكبيرة
٤٦.....	إضافة تكاليف النقل
٥٢.....	الملخص
٥٣.....	الأسئلة

٥٥	الفصل الثالث: السياسات التجارية للدول المستوردة
٥٦	الأنواع الرئيسية لقيود الاستيراد
٥٧	أسباب القيود التجارية
٥٩	آثار سياسات الاستيراد المحددة
٥٩	التعريفات الجمركية على الواردات
٦٤	حصة الاستيراد
٦٧	استقرار السعر العالمي في إطار التعريفات الجمركية والحصص
٦٩	حالة الدول الكبيرة والتعريفات الجمركية المثلثية
٧٤	الأسعار الداخلية الثابتة من قبل الدول المستوردة
٧٦	الحصة النسبية للتعريفات الجمركية
٧٨	تجارة الدولة
٧٩	الملخص
٨٠	الأسئلة
٨١	المراجع
٨٣	الفصل الرابع: السياسات التجارية للدول المصدرة
٨٣	دعم الصادرات
٨٨	ضريبة التصدير
٩٢	حصص التصدير
٩٦	التمييز في الأسعار
١٠٠	السياسات المهمة الأخرى التي تؤثر على الصادرات
١٠٠	دعم الأسعار
١٠٢	نظام دفع العجز
١٠٤	مجالس التسويق
١٠٦	الملخص

الأسئلة	١٠٦
المراجع	١٠٧
الفصل الخامس: القيود التقنية أمام التجارة	١٠٩
قضايا عامة	١١٠
جولة الأوروغواي	١١١
أمثلة على النزاعات حول تدابير الصحة والصحة النباتية	١١٥
الأفوكادو المكسيكية.....	١١٥
رعاية الواردات	١١٨
تعامل لحم الخنزير مع هرمونات النمو	١٢٠
الكائنات المعدلة وراثيًا	١٢١
التحديات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية	١٢٤
قياس القيود التجارية	١٢٥
معدل الحماية الاسمية	١٢٥
معدل الحماية الفعّال	١٢٨
إعانة المنتج والمستهلك المتكافئة	١٣٠
الملخص	١٣٧
الأسئلة	١٣٨
المراجع	١٣٩
الفصل السادس: المفاوضات التجارية المتعددة الأطراف: اتفاقية الجات، ومنظمة	
التجارة العالمية	١٤١
تاريخ الجات والمبادئ التوجيهية	١٤٢
الوصول إلى الأسواق	١٤٤
الممارسات التجارية غير العادلة	١٤٥
تسوية النزاعات	١٤٨

١٤٨	الزراعة واتفاقية الجات
١٥١	جولة الأوروغواي الجدول الزمني للمفاوضات
١٥٣	جولة الأوروغواي شروط الاتفاق
١٥٦	منظمة التجارة العالمية وجولة الدوحة
١٦١	جولة الدوحة
١٦٧	وكالتان دوليتان مهمتان أخريان
١٦٧	صندوق النقد الدولي
١٦٩	البنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك الدولي)
١٧٠	الملخص
١٧١	الأسئلة
١٧٢	المراجع
١٧٣	الفصل السابع: اتفاقيات التجارة التفضيلية
١٧٤	مقدمة في اتفاقيات التجارة التفضيلية
١٧٥	جوانب الرفاه من اتفاقيات التجارة التفضيلية
١٨٤	اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
١٨٧	العناصر الأساسية للاتفاق
١٩١	أزمة البيزو المكسيكية
١٩٢	آثار اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
١٩٦	الاتحاد الأوروبي
٢٠٠	الملخص
٢٠٢	الأسئلة
٢٠٣	المراجع
٢٠٥	الفصل الثامن: عوامل الاقتصاد الكلي والتجارة الزراعية
٢٠٦	آثار تغير أسعار الصرف

٢١٢	محددات أسعار الصرف
٢١٦	نظام سعر الصرف العائم
٢١٩	الروابط بين أسعار الفائدة وأسعار الصرف
٢٢٢	تعادل القوة الشرائية والمبالغة في تقدير قيمة أسعار الصرف
٢٢٤	عوامل الاقتصاد الكلي والزراعة الأمريكية
٢٢٩	الملخص
٢٣٠	الأسئلة
٢٣١	الفصل التاسع: التجارة والبيئة
٢٣٣	تحديد النزاع بين التجارة والبيئة
٢٣٩	أمثلة على النزاعات التي تُوضَّح النقاش
٢٤٣	منظمة التجارة العالمية والعلاقة مع البيئة
٢٤٧	المبادئ الاقتصادية في مناقشة التجارة والبيئة
٢٤٨	اقتصاديات الآثار الخارجية للإنتاج
٢٥٤	اقتصاديات المعايير الدولية
٢٥٧	آثار المعايير المختلفة
٢٥٩	الآثار البيئية لتحرير التجارة في الزراعة
٢٦١	الجوانب البيئية لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
٢٦٣	الأحادية مقابل التعددية
٢٦٦	مبادئ لحل النزاع
٢٦٧	الملخص
١٦٩	الأسئلة
٢٧٠	المراجع
٢٧١	الفصل العاشر: الزراعة في الاتحاد الأوروبي
٢٧١	خلفية عن الاتحاد الأوروبي

الإحصاءات الزراعية للاتحاد الأوروبي.....	٢٧٤
السياسة الزراعية المشتركة، وإصلاح السياسة المشتركة، واتفاقية الجات.....	٢٨٣
قضايا أخرى تتعلق بالزراعة في دول الاتحاد الأوروبي	٢٨٩
الملخص	٢٩١
الأسئلة	٢٩٢
المراجع	٢٩٣
الفصل الحادي عشر: الصين	٢٩٥
الإصلاحات الاقتصادية	٢٩٦
الصين اليوم.....	٢٩٧
الزراعة الصينية	٣٠٠
الإنتاج الزراعي	٣٠٥
البحوث الزراعية	٣١٠
الملخص	٣١١
الأسئلة	٣١١
المراجع	٣١٢
الفصل الثاني عشر: الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الغذائية المصنّعة	٣١٣
مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر	٣١٤
مزايا الموقع.....	٣١٥
مزايا الملكية	٣١٦
الاستيعاب الداخلي	٣١٨
تكاليف وفوائد الاستثمار الأجنبي المباشر	٣٢١
الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الغذائية	٣٢٤
الملخص	٣٣٣
الأسئلة	٣٣٤

المراجع	٣٣٥
الفصل الثالث عشر: القدرة التنافسية في الأسواق الزراعية	٣٣٧
جذور القدرة التنافسية	٣٣٨
ماسات بورتر الأربع	٣٤٢
ظروف العوامل	٣٤٣
شروط الطلب	٣٤٥
الصناعات ذات الصلة والدعم	٣٤٨
إستراتيجية وهيكل وتنافس الشركة	٣٥٠
القوى المحركة للميزة التنافسية ودور الحكومة	٣٥٤
تحليل القدرة التنافسية في الأغذية والزراعة	٣٥٦
الملخص	٣٦٠
الأسئلة	٣٦١
المراجع	٣٦٢
الفصل الرابع عشر: التسويق الدولي: تحليل الفرص	٣٦٣
تقييم السوق	٣٦٥
التحليل الشامل	٣٦٦
التحليل الاقتصادي	٣٦٧
التحليل القانوني والتنظيمي	٣٧٠
التحليل السياسي	٣٧٢
التحليل الثقافي	٣٧٣
التحليل المالي	٣٧٥
تحليل المخاطر	٣٧٥
مصادر المعلومات والبرامج لمساعدة المُصدِّرين	٣٧٦
الملخص	٣٧٨

الأسئلة	٣٧٩
مواقع ويب لمزيد من المعلومات	٣٨٠
المراجع	٣٨٠
الفصل الخامس عشر: التسويق الدولي: تطوير إستراتيجية دولية	٣٨١
أنظمة التوزيع	٣٨١
إستراتيجيات الدخول	٣٨٣
تسعير المنتجات	٣٨٦
البحث عن المشترين والوكلاء والموزعين	٣٨٧
إستراتيجيات الترويج	٣٨٩
السيطرة العالمية واتخاذ القرار	٣٩٠
خطة تسويق الصادرات تتويج الإجراءات	٣٩١
الملخص	٣٩٢
الأسئلة	٣٩٣
المراجع	٣٩٤
ثبت المصطلحات	٣٩٥
أولاً: عربي - إنجليزي	٣٩٥
ثانياً: إنجليزي - عربي	٤٠٣
كشاف الموضوعات	٤١١

فهرس الأشكال

الشكل (١, ١) الصادرات العالمية.....	٨
الشكل (١, ٢) الصادرات الزراعية من الدول الرئيسية.....	١٠
الشكل (١, ٣) الصادرات الزراعية الأمريكية حسب الصنف،.....	١٧
الشكل (٢, ١) حدود إمكانيات الإنتاج الخطي لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية.....	٣٠
الشكل (٢, ٢) إمكانيات الاستهلاك لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية.....	٣١
الشكل (٢, ٣) الاستهلاك والمكاسب عند نسبة سعرية ٣:١.....	٣٢
الشكل (٢, ٤) إنتاج واستهلاك الولايات المتحدة الأمريكية مع إمكانيات الإنتاج التقليدية.....	٣٣
الشكل (٢, ٥) الإنتاج والاستهلاك مع منحنى إمكانيات الإنتاج المقعرة.....	٣٥
الشكل (٢, ٦) المكاسب الناجمة من التجارة للولايات المتحدة الأمريكية.....	٣٦
الشكل (٢, ٧) توازن الخبز في حالة عدم وجود تجارة.....	٣٩
الشكل (٢, ٨) تبعات عدم توازن الأسعار على مستوى الرفاهية.....	٤٠
الشكل (٢, ٩) مكاسب الدولة المصدرة من التجارة.....	٤١
الشكل (٢, ١٠) مكاسب الدولة المستوردة من التجارة.....	٤١
الشكل (٢, ١١) منحنى الطلب الفعال للدولة المصدرة للخبز.....	٤٢
الشكل (٢, ١٢) منحنى العرض الفعال للدولة المستوردة للخبز.....	٤٣
الشكل (٢, ١٣) اشتقاق الرسم البياني لمنحنى الطلب الزائد.....	٤٤
الشكل (٢, ١٤) اشتقاق الرسم البياني لمنحنى العرض الزائد.....	٤٥
الشكل (٢, ١٥) التوازن العالمي باستخدام منحنيات العرض والطلب الزائدة.....	٤٧
الشكل (٢, ١٦) توازن التجارة في الدولة المصدرة، الدولة المستوردة، والعالم.....	٤٨

- الشكل (١٧, ٢) تأثيرات الجفاف في الدولة المستوردة..... ٤٩
- الشكل (١٨, ٢) إدخال تكاليف النقل في رسم الثلاث لوحات..... ٥١
- الشكل (١, ٣) الدولة المستوردة مع التجارة الحرة..... ٦٠
- الشكل (٢, ٣) تأثير التعريفات الجمركية على الواردات..... ٦١
- الشكل (٣, ٣) العرض الفعال تحت حصص الاستيراد..... ٦٦
- الشكل (٤, ٣) الآثار التفاضلية لانتقال الطلب مع التعريفات الجمركية والحصص على الواردات..... ٦٧
- الشكل (٥, ٣) آثار التغير في الأسعار العالمية، التعرفة مقابل الحصص..... ٦٨
- الشكل (٦, ٣) التعريفات الجمركية على الواردات لدولة كبيرة..... ٧٠
- الشكل (٧, ٣) التعرفة الجمركية المثلث للواردات..... ٧٣
- الشكل (٨, ٣) منحني الطلب الزائد تحت حصص الاستيراد..... ٧٤
- الشكل (٩, ٣) منحنيات العرض والطلب مع ثبات السعر الداخلي..... ٧٦
- الشكل (١٠, ٣) منحني العرض الفعال للحصة النسبية للتعريفات الجمركية..... ٧٨
- الشكل (١, ٤) العرض والطلب المحلي مع دعم الصادرات (دولة صغيرة)..... ٨٥
- الشكل (٢, ٤) دعم الصادرات عندما تكون الدولة كبيرة..... ٨٦
- الشكل (٣, ٤) منحنيات الطلب والعرض الفعالة مع الرسوم المتغيرة..... ٨٨
- الشكل (٤, ٤) آثار ضريبة التصدير على الدولة الصغيرة..... ٨٩
- الشكل (٥, ٤) آثار ضريبة التصدير على الدولة الكبيرة..... ٩٠
- الشكل (٦, ٤) التعريفات الجمركية المثلث للتصدير للدولة الكبيرة..... ٩١
- الشكل (٧, ٤) آثار حصة الاستيراد..... ٩٣
- الشكل (٨, ٤) التمييز السعري مع دولتين مستوردتين..... ٩٧
- الشكل (٩, ٤) نظام دعم السعر للدولة المصدرة..... ١٠١
- الشكل (١٠, ٤) نظام دفع العجز لدولة مصدرة كبيرة..... ١٠٣
- الشكل (١, ٥) إعانة المنتجين المكافئة حسب الدولة، ١٠-٢-١٩٩٠..... ١٣٥

- الشكل (٢, ٥) مجموعة من السياسات التي ليس لها تأثير صافي على الصادرات ١٣٦
- الشكل (١, ٧) نتائج الاتحاد الجمركي مع تحويل التجارة ١٧٨
- الشكل (٢, ٧) مكاسب الدولة A من الاتحاد الجمركي مع الدولة B - تحويل التجارة ١٧٩
- الشكل (٣, ٧) نتائج الاتحاد الجمركي مع خلق التجارة ١٨٠
- الشكل (٤, ٧) تحويل التجارة مع ارتفاع التكاليف للدولة B ١٨١
- الشكل (٥, ٧) تحويل التجارة مع منتج أكثر كفاءة في الدولة B ١٨٣
- الشكل (١, ٨) تحويل منحني العرض الفرنسي المقوم باليورو إلى واحد مقوم بالدولار ٢٠٨
- الشكل (٢, ٨) آثار انخفاض قيمة الدولار أو ارتفاع قيمة اليورو على منحني العرض الفرنسي المقوم بالدولار ٢٠٨
- الشكل (٣, ٨) آثار ارتفاع قيمة اليورو على العرض الزائد لفرنسا ٢٠٩
- الشكل (٤, ٨) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الصادرات الفرنسية - دولة صغيرة ٢٠٩
- الشكل (٥, ٨) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الإنتاج والاستهلاك ٢١٠
- الشكل (٦, ٨) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الصادرات الفرنسية - دولة كبيرة ٢١١
- الشكل (٧, ٨) العرض والطلب على الدولار في البنك المركزي الفرنسي ٢١٤
- الشكل (٨, ٨) آثار سعر الصرف على احتياطات البنك المركزي ٢١٥
- الشكل (١, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثل في الشركات الصغيرة لتوليد التلوث ٢٤٠
- الشكل (٢, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثل مع الآثار الخارجية للإنتاج - بدون تجارة ٢٤٩
- الشكل (٣, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثل مع الآثار الخارجية للإنتاج - دولة مستوردة ٢٥٠
- الشكل (٤, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثل مع الآثار الخارجية للإنتاج - دولة مصدرة ٢٥١
- الشكل (٥, ٩) ضريبة التصدير مقابل ضريبة الإنتاج لدولة مصدرة مع الآثار الخارجية للإنتاج ٢٥٢

- الشكل (٩, ٦) المعايير البيئية المثلى ٢٥٥
- الشكل (٩, ٧) الخسائر الناجمة عن المعايير البيئية المنسقة ٢٥٦
- الشكل (١١, ١) الناتج المحلي الإجمالي الصيني باليوان، وبالدولار الأمريكي، ونصيب الفرد
بالدولار الأمريكي ٢٩٨
- الشكل (١١, ٢) إجمالي قيمة الإنتاج بالدولار الثابت ٣٠٢
- الشكل (١١, ٣) استهلاك النيتروجين ٣٠٢
- الشكل (١١, ٤) إنتاج الحبوب ٣٠٤
- الشكل (١١, ٥) حصة الصين من الموارد الزراعية والمخرجات ٣٠٨
- الشكل (١١, ٦) الواردات الزراعية الصينية ٣٠٩
- الشكل (١١, ٧) الصادرات الزراعية الصينية ٣٠٩

فهرس الجداول

الجدول (١, ١) صادرات وواردات السلع من الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٥٠،	
سنوات مختارة، بمليارات الدولارات.....	٢
جدول (١, ٢) الصادرات والواردات الزراعية الأمريكية منذ عام ١٩٥٠، سنوات مختارة،	
بمليارات الدولارات.....	٥
الجدول (١, ٣) المصدرون الزراعيون الرئيسيون، بمليارات الدولارات.....	١١
الجدول (١, ٤) المستوردون الزراعيون الرئيسيون، بمليارات الدولارات.....	١٢
الجدول (١, ٥) الصادرات الزراعية الأمريكية حسب المنتجات الرئيسية، ٢٠١٣-٢٠٠٩	
بمليارات الدولارات.....	١٥
الجدول (١, ٦) الوجهات الرائدة للصادرات الزراعية الأمريكية، ٢٠١٣-٢٠٠٩ بمليارات	
الدولارات.....	١٨
الجدول (١, ٧) الواردات الزراعية الأمريكية حسب المنتجات الرئيسية، ٢٠١٣-٢٠٠٩،	
بمليارات الدولارات.....	١٩
الجدول (١, ٨) المصدر الرئيسي للواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية، ٢٠٠٨-	
١٢، بمليارات الدولارات.....	٢٠
الجدول (٢, ١) بيانات إمكانيات الإنتاج لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية.....	٢٨
الجدول (٢, ٢) آثار زيادة العرض والطلب على السعر والكمية المتداولة عالمياً.....	٥٠
الجدول (٥, ١) حساب إعانة المنتجين المكافئة (PSEs) للذرة الأمريكية، ١٩٨٧ و ١٩٩٣.....	١٣٣
الجدول (٥, ٢) إعانة المنتجين المكافئة، الإجمالي والنسب المئوية، للدول المختارة، ٢٠١١.....	١٣٤

الجدول (١, ٦) نفقات مختلف الدول حسب تصنيف منظمة التجارة العالمية، عام ٢٠٠١،	
مليار دولار أمريكي.....	١٥٥
الجدول (١, ٧) أمثلة على خلق وتحويل التجارة.....	١٧٦
الجدول (١, ٨) أسعار الفائدة الاسمية ومعدلات التضخم في دول مختارة، ٢٠١٣.....	٢١٩
الجدول (٢, ٨) مقارنة عوائد السندات بين الدول.....	٢٢٠
الجدول (١, ٩) استخدام النيتروجين والفوسفور في دول مختارة، كيلو غرام لكل هكتار في	
عام ٢٠١٠.....	٢٦٠
الجدول (١, ١٠) الأراضي الزراعية وقيمة الإنتاج الزراعي في دول الاتحاد الأوروبي،	
٢٠١١.....	٢٧٥
الجدول (٢, ١٠) قيمة الإنتاج الزراعي المختار لدول الاتحاد الأوروبي - ٢٧ (مليار يورو)،	
٢٠١١.....	٢٧٦
الجدول (٣, ١٠) استخدام الأراضي في منطقة شرق آسيا - ٢٧ بمليون هكتار، ٢٠١١.....	٢٧٧
الجدول (٤, ١٠) إنتاج المنتجات الزراعية الرئيسية في دول الاتحاد الأوروبي بمليون طن،	
٢٠١١.....	٢٧٧
الجدول (٥, ١٠) إنتاجية المحصول في دول الاتحاد الأوروبي مقابل إنتاجية المحصول في	
الولايات المتحدة الأمريكية طن لكل هكتار، ٢٠١١.....	٢٧٨
الجدول (٦, ١٠) النسبة المئوية للمزارع في مختلف الفئات في دول الاتحاد الأوروبي - ٢٧.....	٢٨١
الجدول (٧, ١٠) الحجم الاقتصادي للحيازات في دول الاتحاد الأوروبي - ٢٧، ٢٠١٠.....	٢٨١
الجدول (٨, ١٠) التجارة الزراعية لدول الاتحاد الأوروبي ٢٧ (باستثناء التجارة بين دول	
الاتحاد الأوروبي) مليون يورو، ٢٠١١.....	٢٨٣
الجدول (٩, ١٠) نفقات ميزانية دول الاتحاد الأوروبي لعام ٢٠١٢، مليون يورو.....	٢٨٨
الجدول (١, ١٢) مبيعات أكبر ١٥ شركة لتجهيز الأغذية والمشروبات في الولايات المتحدة	
الأمريكية، وكندا (٢٠١٣) بمليارات الدولارات.....	٣٢٥

- الجدول (١٢, ٢) المبيعات (بمليارات الدولارات) والمقر القطري لأكبر شركات تجهيز الأغذية، والمشروبات في العالم، العام المالي الأخير..... ٣٢٦
- الجدول (١٢, ٣) الشركات الرائدة في مبيعات المطاعم (بمليارات الدولارات)..... ٣٣١
- الجدول (١٢, ٤) عدد المنشآت (الولايات المتحدة الأمريكية والدولية) لسلاسل المطاعم الرائدة (بمليارات الدولارات)..... ٣٣٢
- الجدول (١٢, ٥) مبيعات تجارة التجزئة الرئيسية للأغذية في العالم ودولهم..... ٣٣٢

مقدمة في التجارة الزراعية

شهدت التجارة العالمية توسُّعًا غير عادي منذ الحرب العالمية الثانية، وقد أدت التغيرات التقنية في النقل والاتصالات، والنظام المالي والتجاري العالمي الأكثر انفتاحًا، وزيادة الدخل في معظم مناطق العالم، إلى زيادة التجارة العالمية. وقد استخدم عددٌ من الدول السوق العالمية بنجاح كنقطة انطلاق لتحقيق التنمية الاقتصادية، وشهدت دول أخرى إعاقاتٍ في التقدم الاقتصادي لعدم تشجيعهم الواردات، بالإضافة إلى التأثيرات الخارجية الأخرى. وأصبحت معظم الدول مقتنعةً بأنه يجب الاستفادة من انتشار العولمة من أجل رسم المسار الأمثل لاقتصادها المحلي. وإذا كان بإمكانهم الدخول إلى الأسواق العالمية، حيث الطلب على مختلف السلع ينمو بسرعة، فإنها يمكن أن تستفيد من استخدام الموارد الشحيحة بشكل أكثر كفاءة.

كان للولايات المتحدة الأمريكية دائمًا اقتصادٌ مفتوحٌ نسبيًا، ولكن التجارة الدولية أصبحت ذات أهمية متزايدة في الولايات المتحدة الأمريكية في الخمسينيات، حيث تمثل الصادرات والواردات فقط ٣,٥٪ و ٣,٠٪ من الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي (GDP) على التوالي (U.S Bureau of Census). وكان للسوق المحلي دورٌ حاسم لصالح الشركات؛ لأن معدل النمو في الولايات المتحدة الأمريكية كان أعلى مما كان عليه في بقية دول العالم. وبلغ حجم التجارة الدولية إلى المستوى الذي يتعين على الدول الأخرى دعم اقتصادها، وبالتالي كان على الشركات الأمريكية بكل بساطة أن تهتم بمستهلكي الولايات المتحدة الأمريكية لتحقيق النجاح. لا يعرف السكان عن الدول الأخرى خارج الولايات المتحدة الأمريكية سوى القليل من المعلومات، ويعتقد معظم الأمريكيين أن الولايات المتحدة الأمريكية ستظل مهيمنة، بحيث إنَّ ما حدث دوليًا لن يكون ذا صلة مهمة بالاقتصاد الأمريكي. وهذا

كان نتيجة ثبات سعر الدولار الأمريكي بالنسبة لسعر الذهب؛ ولذلك كان السوق الدولي مستقرًا تمامًا، مع العلم أنه قد تم انتقال عدد قليل من الاضطرابات الدولية إلى الاقتصاد الأمريكي.

لقد تغير نمط التجارة الأمريكية ببطء خلال الستينيات من القرن الماضي عندما نمت الصادرات والواردات أسرع من المبيعات الأمريكية، وبدأت الشركات ترى أن السوق الدولية سوف تلعب دورًا مهمًا في مستقبل اقتصاد الولايات المتحدة الأمريكية، (الجدول ١، ١). ومع ذلك، حدثت تغييرات كبيرة في السبعينيات. فقد تم تخفيض قيمة الدولار الأمريكي مرتين مقارنة بالذهب في أوائل السبعينيات، وأخيرًا تم التخلي عن معيار سعر الصرف الثابت في عام ١٩٧٣، والذي أنشئ كجزء من اتفاق برايتون وودز في عام ١٩٤٤، والذي يسمح بتذبذب قيمة الدولار الأمريكي على أساس يومي.

الجدول (١، ١): صادرات وواردات السلع من الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٥٠، سنوات مختارة،

بمليارات الدولارات

السنة	الصادرات	الواردات
١٩٥٠	١٠,٣	٨,٩
١٩٥٥	١٥,٥	١١,٣
١٩٦٠	٢٠,٤	١٥,١
١٩٦٥	٢٧,٢	٢١,٤
١٩٧٠	٤٢,٦	٤٠,٠
١٩٧٥	١٠٧,٧	٩٨,٥
١٩٨٠	٢١٦,٧	٢٤٤,٩
١٩٨٥	٢٠٦,٩	٣٤٥,٣
١٩٩٠	٣٩٣,٦	٤٩٥,٣
١٩٩٥	٥٨٤,٧	٧٤٣,٤
٢٠٠٠	٧٧٢,٠	١,٢٢٤,٤
٢٠٠٥	١,٢٨٣,١	١,٩٩٧,٤
٢٠٠٦	١,٤٥٧,٠	٢,٢١٠,٣
٢٠٠٧	١,٦٤٨,٧	٢,٣٥٠,٨
٢٠٠٨	١,٨٣٩,٠	٢,٥٣٧,٨
٢٠٠٩	١,٥٧٥,٠	١,٩٥٦,٣

تابع الجدول (١، ١):

السنة	الصادرات	الواردات
٢٠١٠	١,٨٣٧,٦	٢,٣٣٧,٦
٢٠١١	٢,١٠٦,٤	٢,٦٨٦,٢
٢٠١٢	٢,١٩٠,٦	٢,٧٦٢,٢
٢٠١٣	٢,٢٦٢,٢	٢,٧٧٠,٤

المصدر: مكتب الولايات المتحدة الأمريكية للتعداد.

لقد أدى تحرير سعر الصرف إلى إدراك الشركات الأمريكية أنها أصبحت الآن جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد العالمي، حيث سيكون للأحداث في بقية العالم آثارٌ على سعر الصرف في الولايات المتحدة الأمريكية. ويعتبر سعر الصرف أداةً مهمة تترجم الاقتصاد العالمي إلى الاقتصاد الأمريكي، وقيمتها لها تأثير هائل على أسعار الولايات المتحدة الأمريكية، وأنماط التجارة ومستويات الدخل (Schuh). وبحلول عام ١٩٧٥، شكَّلت صادرات الولايات المتحدة الأمريكية ٦,٧ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وكانت الواردات ٦,٢ في المئة من الناتج المحلي الإجمالي (مكتب الولايات المتحدة الأمريكية للتعداد).

لقد كانت بعض هذه الزيادات في التجارة، نتيجة لتغيُّر الأسعار النسبية للنفط والمواد الخام الأخرى خلال أوائل السبعينيات، ولكن معظم الأثر كان يرجع ببساطة لوجود بيئة تجارية عالمية أكثر انفتاحاً بسبب نظام سعر الصرف الجديد، وتحرير التجارة من خلال الاتفاقات العامة بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الجات)، وفي الحقيقة أن معظم الدول الأجنبية كانت تنمو بوتيرة أسرع من الولايات المتحدة الأمريكية.

لقد وجدت الولايات المتحدة الأمريكية، مع وجود بيئة تجارية أكثر انفتاحاً وخطوات اقتصادية كبيرة حققتها دول كثيرة، أن العديد من صناعاتها تواجه منافسةً معززة من الشركات الأجنبية. ووجد المصنَّعون الأمريكيون للآلات ومعدات النقل، التي تمثل ٣٥ إلى ٤٠٪ من الصادرات الأمريكية في الخمسينيات والستينيات أنفسهم يكافحون من أجل المنافسة مع الموردين الأجانب في الأسواق الدولية والمحلية. وعلاوة على ذلك، فإن واردات الآلات ومعدات النقل (خاصة من أوروبا واليابان)، والتي كانت تمثل ١٠٪ فقط من الواردات في الخمسينيات والستينيات، نمت فجأة إلى ٢٨٪، وهي أكبر بكثير من حجم الواردات في السبعينيات والثمانينيات (U.S Bureau of Census). وقد واجهت الشركات المصنعة الأمريكية الأخرى مشاكل تنافسية مماثلة منذ الستينيات.

ولا تزال الولايات المتحدة الأمريكية تتكيف مع المنافسة من الموردين الأجانب، ولكن الصادرات والواردات استمرت في النمو على أساس عالمي. وقد أدى حدوث ركودين اقتصاديين في القرن الماضي إلى انخفاض الصادرات الأمريكية في الأعوام ٢٠٠١ و ٢٠٠٢ و ٢٠٠٩، في حين انخفضت واردات الولايات المتحدة فقط خلال عام ٢٠٠٩. وهناك اتجاه مهم على جانب الصادرات يتمثل في زيادة دور الخدمات، حيث شكلت صادرات الخدمات ٢٧٪ من إجمالي الصادرات الأمريكية في عام ٢٠٠٠، وبلغت ٣٠,٢٪ في عام ٢٠١٤. كما أن واردات الخدمات مهمة أيضًا، حيث شكلت الخدمات ١٥٪ من الواردات في عام ٢٠٠٠ و ١٧٪ في عام ٢٠١٤. ولا يزال هناك تحرير للتجارة في الخدمات، ويشكك كثيرون في أن الولايات المتحدة الأمريكية لديها ميزة في توفير تلك الخدمات؛ لذلك يجب أن تستمر هذه النسب المئوية في الزيادة في المستقبل.

واستمرت أهمية الواردات والصادرات الأمريكية كنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي الحالي في النمو خلال عام ٢٠١٤، حيث شكلت الصادرات ١٣,٥٪ من إجمالي الناتج المحلي، وبلغت الواردات ١٦,٤٪. وقد تذبذبت هذه النسب المئوية قليلاً في السنوات الأخيرة؛ لأن نمو الصادرات يعتمد على الناتج المحلي الإجمالي للشركاء التجاريين (الذي كان ضعيفاً في أوروبا في بعض الأحيان، ولكنه كان أقوى في الصين وبعض الدول النامية أحياناً)، في حين يعتمد نمو الواردات على الناتج المحلي الإجمالي في الولايات المتحدة الأمريكية، الذي كان ضعيفاً منذ الأزمة المالية لعام ٢٠٠٨، ولكن عززته تدريجياً منذ ذلك الحين. وكان هناك فرق كبير بين صادرات البضائع الأمريكية و وارداتها منذ عام ١٩٧٦، ولكن هذا الفارق انخفض إلى حد ما منذ الأزمة المالية. وهذا له بعض العواقب التي ستناقش في فصل لاحق.

نظرة عامة على الصادرات والواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية:

كانت التجارة الدولية دائماً مهمة بالنسبة للمنتجات الزراعية، وخاصة الزراعة الأمريكية^(١). وتستورد الدول العديد من الأصناف التي يصعب أو يستحيل إنتاجها نظراً لظروف مناخها وتربته.

(١) تم استخدام تعريف وزارة الزراعة الأمريكية للمنتجات الزراعية خلال هذا الكتاب. ومعظم المنتجات المشتقة من المنتجات الزراعية الخام تُسمى الزراعية.

وتستورد الدول أيضًا المنتجات الزراعية التي تنتجها الدول الأجنبية بتكلفة أقل. وقد اعتمد المزارعون الأمريكيون اعتمادًا كبيرًا على الصادرات لإمداد الأسواق بالكثير من منتجاتهم، حيث إن القدرة الإنتاجية للزراعة الأمريكية هي ببساطة أكبر من أن يستطيع المستهلكون المحليون استهلاكها بأسعار السوق.

لقد بلغ متوسط الصادرات الزراعية الأمريكية أكثر بقليل من ١٠٪ من دخل المزارع في الخمسينيات والستينيات (الجدول ١، ٢). وخلال ذلك الوقت، ارتفعت الصادرات من ٣,٤ مليارات دولار في عام ١٩٥٠ إلى ٦,٧ مليارات دولار في عام ١٩٧٠ (Economic Research Service). إلا أنه خلال السبعينيات، عندما قفزت الصادرات الزراعية بزيادة كبيرة من ٩,٤ مليارات دولار في عام ١٩٧٢ إلى ٢١,٩ مليار دولار في عام ١٩٧٤، ثم إلى ٣٤,٧ مليار دولار في عام ١٩٧٩، كان العالم قد انفتح أمام التجارة الزراعية، وكانت الولايات المتحدة الأمريكية تستفيد استفادة كاملة من هذا الوضع.

الجدول (١، ٢): الصادرات والواردات الزراعية الأمريكية منذ عام ١٩٥٠، سنوات مختارة، بمليارات الدولارات

السنة	صادرات	الواردات
١٩٥٠	٣,٤	٥,١
١٩٥٥	٣,٥	٤,١
١٩٦٠	٤,٥	٤,٠
١٩٦٥	٦,١	٤,٠
١٩٧٠	٦,٧	٥,٧
١٩٧٥	٢١,٩	٩,٣
١٩٨٠	٤١,٢	١٧,٤
١٩٨٥	٢٩,٠	٢٠,٠
١٩٩٠	٣٩,٤	٢٢,٩
١٩٩٥	٥٦,٢	٣٠,٣
٢٠٠٠	٥١,٢	٣٩,٠
٢٠٠٥	٦٢,٢	٥٩,٣
٢٠٠٦	٧٠,٩	٦٥,٣
٢٠٠٧	٨٩,٩	٧١,٠

تابع الجدول (١, ٢).

السنة	صادرات	الواردات
٢٠٠٨	١١٤,٨	٨٠,٥
٢٠٠٩	٩٨,٥	٧١,٦
٢٠١٠	١١٥,٨	٨١,٩
٢٠١١	١٣٦,٣	٩٨,٩
٢٠١٢	١٤١,٤	١٠٢,٩
٢٠١٣	١٤٤,٤	١٠٣,٣

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية

ملاحظة: الواردات هي للاستهلاك.

لقد نمت الصادرات الزراعية من الولايات المتحدة الأمريكية بسرعة في السبعينيات. وقد شهد المنتجون الزراعيون في هذا العقد انخفاضاً كبيراً في قيمة الدولار الأمريكي (الأمر الذي حفّز الصادرات)، ونقصاً في المحاصيل العالمية في عامي ١٩٧٣ و ١٩٧٤، وقوة في مشتريات مكونات الأعلاف من قبل الروس عندما تلفت محاصيلهم، وحدوث صدمتين من صدمات أسعار النفط، وغيرها من العوامل التي خدمت زيادة الأسعار الزراعية العالمية والتجارية. وبالتالي، فقد سُنحت الفرصة للزراعة الأمريكية لزيادة الإنتاج بشكل كبير، وشكّلت الصادرات الزراعية الأمريكية من ١٥ إلى ٢٧ في المئة من دخل الزراعة (U.S Department of Agriculture).

بلغت الصادرات الزراعية الأمريكية ذروتها في عام ١٩٨١ بقيمة ٤٣,٣ مليار دولار، وهو مستوى لم يتخط حتى عام ١٩٩٤ (دائرة البحوث الاقتصادية). وعلى الرغم من ذلك، لحقت بقية دول العالم بالولايات المتحدة الأمريكية خلال الثمانينيات، حيث استجابت الدول الأجنبية لأسعار زراعية أكثر ملاءمة من السبعينيات، وزاد المنتجون الأجانب الإنتاج بشكل كبير. وأصبحت أمريكا الجنوبية وأوروبا مُنتجين ومُصدّرين رئيسيين للمحاصيل. إن ارتفاع قيمة الدولار الأمريكي في أوائل الثمانينيات أدّى إلى خفض الصادرات الزراعية الأمريكية، حيث بلغت الصادرات نحو ٢٦,٢ مليار دولار في عام ١٩٨٦، بعد أن بلغت قيمة الدولار الذروة. إن السياسات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية لم تكن مرنة؛ لذلك تمّ توقّف العديد من مُنتجتي المحاصيل الأمريكية عن التصدير؛ لأن أسعار الدعم الحكومية كانت أعلى من مستويات العالم.

وقد أظهر عقد التسعينيات اتجاهًا إيجابيًا قويًا في الصادرات الزراعية الأمريكية (بدأ هذا الاتجاه في عام ١٩٨٧) حيث بلغت الصادرات الأمريكية ٦٠,٣ مليار دولار في عام ١٩٩٦ (Economic Research Service). ومع ذلك فقد حقق القرن الجديد نموًا غير مسبوق في الصادرات الزراعية الأمريكية، وخاصة منذ عام ٢٠٠٦. حدوث طفرة في أسعار السلع الأساسية من عام ٢٠٠٨ (الناجمة عن سنوات متتالية من نقص الإنتاج، وزيادة الطلب من نمو الدخل المرتفع، ونقص في المخزونات المرحلة، وحوافز استخدام الوقود الحيوي) دفعت الصادرات الزراعية الأمريكية لتصل إلى ١١٥,٧ مليار دولار في عام ٢٠٠٨. وحدثت قفزة أخرى في الصادرات الزراعية في عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٣ بأكثر من ١٤٠ مليار دولار. وتمثل الصادرات الآن نحو ٣٣٪ من الدخل الزراعي (وهي أعلى نسبة في تاريخنا)، وهناك أدلة قوية على أن الصادرات الزراعية ستستمر في التوسع؛ لأن العالم ما زال يريد المزيد من الغذاء بسبب زيادة السكان والدخل. كما أن مستقبل الزراعة في أمريكا الجنوبية والاتحاد السوفيتي السابق وأوروبا الشرقية، واتجاهات الطلب في الصين والهند، وأنماط الاستيراد / التصدير في الدول الأقل نموًا - سيكون لها آثار هائلة على الصادرات الزراعية الأمريكية في المستقبل.

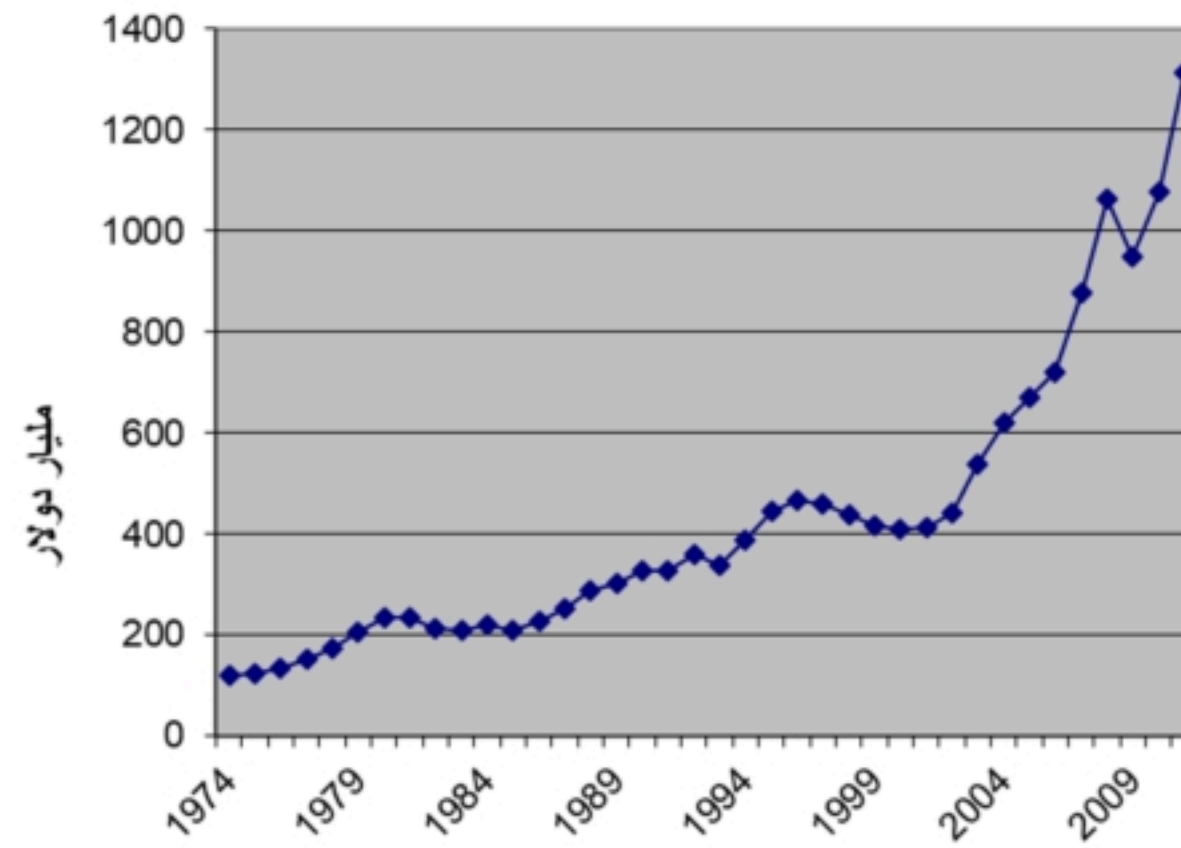
إن شرح نمط الواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية سهل جدًا (الجدول ٢, ١). هناك اتجاه تصاعدي واضح ومستمر في الواردات الزراعية منذ الحرب العالمية الثانية، حيث انتقلت الواردات من نحو ٤ مليارات دولار في الخمسينيات والستينيات، إلى نحو ٣٥ مليار دولار في أواخر التسعينيات، وإلى أكثر من ١٠٠ مليار دولار منذ عام ٢٠١٢. وهناك اعتبار آخر مهم هو نسبة الواردات التي تتنافس مع الإنتاج المحلي، الذي كان يتراوح بين ٤٠ و ٤٥٪ فقط في الخمسينيات والستينيات، ولكنه ارتفع حيث أصبح يتراوح بين ٧٠ و ٧٥٪ في التسعينيات (Economic Research Service). وفي السنوات الأخيرة، كان هناك اتجاه نحو زيادة واردات السلع التي لا تُنتج في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب ارتفاع أسعار البن والكافوا والشاي وغيرها من السلع الخام.

نظرة عامة على التجارة الزراعية العالمية:

لقد زادت قيمة الصادرات الزراعية العالمية بأكثر من ٣٠ ضعفًا في القيمة الاسمية خلال الأربعين عامًا الماضية، من ٤٣ مليار دولار في عام ١٩٦٦ إلى ١٣١٤ مليار دولار في عام ٢٠١١

(الشكل ١, ١)². وقد تحققت بعض هذه الزيادة من خلال زيادة الأسعار، وزيادة حجم التجارة العالمية أيضًا. وزادت الصادرات الزراعية زيادة متواضعة في معظم السنوات، ولكن كانت هناك بعض القيم المتطرفة، فقفز حجم التجارة العالمية بنسبة ٤٦ في المئة بين عامي ١٩٧٢ و ١٩٧٣ عندما كان هناك نقص كبير في المحاصيل، وزيادة في الأسعار الزراعية، ومشتريات كبيرة من الحبوب من قبل الاتحاد السوفيتي للتغلب على النقص. قبل عام ١٩٧٢، كان النمو في الصادرات الزراعية العالمية بطيء، وكانت قيمة الصادرات منخفضة.

زادت الصادرات الزراعية العالمية في الفترة بين عامي ١٩٧٤ و ١٩٩٦، بما يتراوح بين ٢٠ و ٥٠ مليار دولار سنويًا، باستثناء الفترة ١٩٨٠-١٩٨٦. وبلغت الصادرات الزراعية العالمية ذروتها في عام ١٩٨٠ (٢٣٤ مليار دولار) التي لم تتجاوزه حتى عام ١٩٨٧. وتزامنت هذه السنوات ١٩٨٠-١٩٨٧ مع ركود اقتصادي في جميع أنحاء العالم، ومحاصيل كبيرة في كثير من الدول، وانخفاض في الأسعار الزراعية. وكانت هناك أيضًا زيادة عامة في الحواجز غير الجمركية على المنتجات الزراعية، وهو ما أدى إلى انخفاض حجم التداول³. ولقد أدت هذه القيود التجارية المتزايدة وانخفاض مستويات الصادرات إلى إدراج الزراعة في جولة الأوروغواي لاتفاقية الجات، التي ستناقش لاحقًا.



الشكل (١, ١) الصادرات العالمية

(٢) جميع البيانات عن الصادرات والواردات الزراعية العالمية مأخوذة من منظمة الأغذية والزراعة، الأمم المتحدة.

(٣) التعريف الجمركية هي ضريبة تدفع على المنتج الذي تم تصديره (تعريف التصدير) أو يتم استيراده (التعريف على الواردات) الدولة. الحواجز غير الجمركية هي السياسات التي تعرقل التجارة، ولكنها ليست ضرائب. ومن الأمثلة على ذلك: الحصص، ومتطلبات الترخيص، والقيود الأخرى على الكمية.

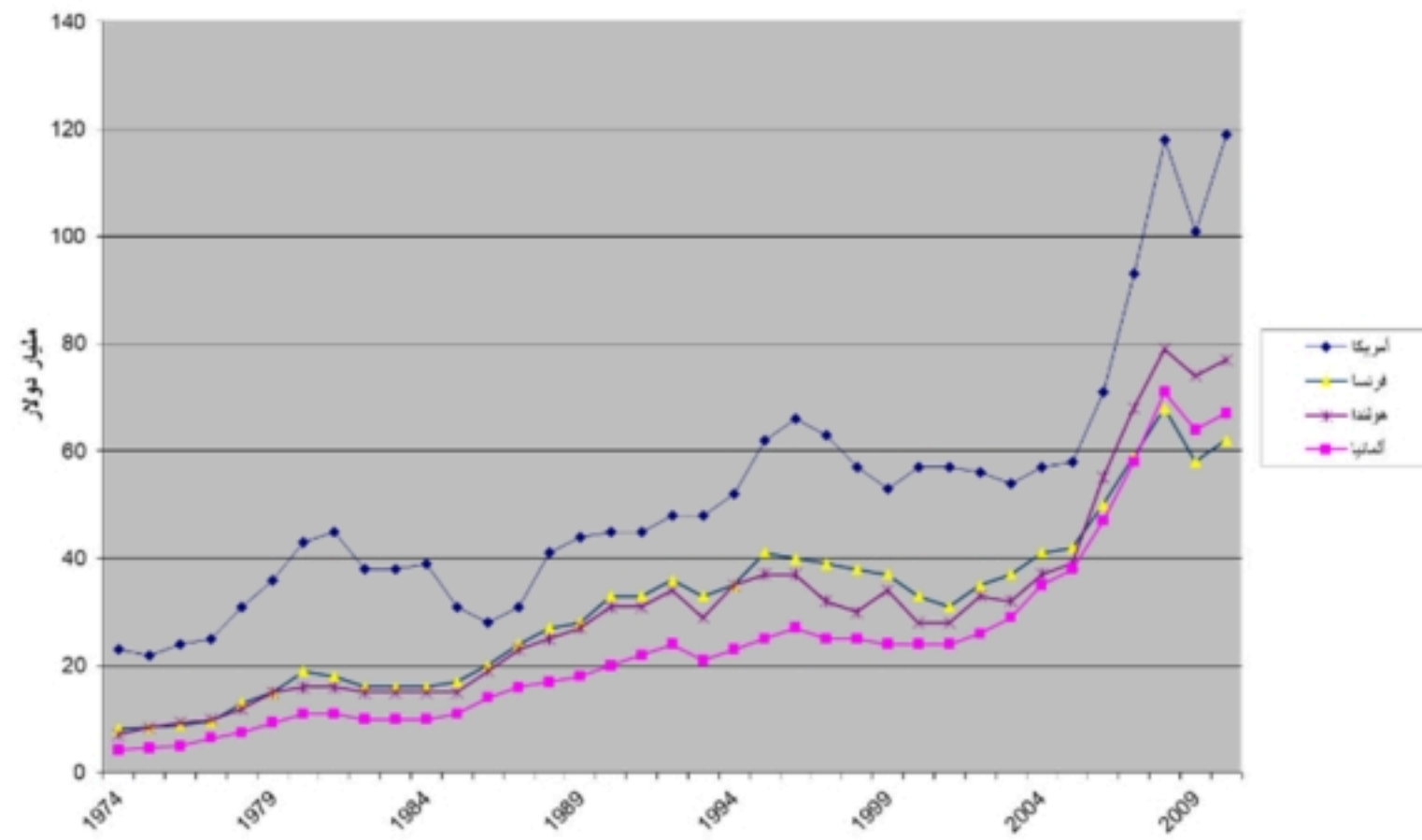
انخفضت قيمة التجارة العالمية من عام ١٩٩٦ إلى عام ٢٠٠١ بسبب زيادة الإنتاج في كثير من الدول، وانخفاض أسعار السلع الأساسية، والركود خلال تلك الفترة. ومع ذلك، عندما بدأت الصادرات تنمو مرة أخرى في عام ٢٠٠٢، كانت زياداتها السنوية أكثر وضوحًا، إذ بلغ متوسطها ٩٠ مليار دولار سنويًا. وقد شهدت هذه الزيادات انتكاسة في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ بسبب الركود العالمي، ولكنها استمرت في الارتفاع بشكل حاد منذ ذلك الحين. وربما لا تحافظ الزيادات المستقبلية في التجارة الزراعية العالمية على هذه الوتيرة الخطيرة، إلا أن الدلائل تشير إلى توقع زيادات مستمرة نتيجة لضغوط الطلب نفسها المذكورة آنفًا، وقضايا الإنتاج في بعض الدول (التي تنطوي على ندرة في الأراضي أو المياه)، وزيادة الإنتاج في بعض الدول.

وقد ظلت الولايات المتحدة الأمريكية دائمًا المصدر الزراعي الرئيسي في العالم (الشكل ٢، ١). وتمثل صادراتها عادةً ما بين ١٢ و ١٩٪ من الصادرات العالمية، رغم أن هناك أنماطًا دورية. وخلال منتصف السبعينيات وحتى منتصف الثمانينيات، كانت الولايات المتحدة الأمريكية تمثل ١٥ إلى ١٩٪ من الصادرات العالمية، لكنها في معظم السنوات الأخرى كانت أقل من تلك المستويات. وتجدر الإشارة إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تمثل ١٠٪ من الصادرات الزراعية العالمية منذ عام ٢٠٠٢ بسبب زيادة صادرات الدول الأخرى.

كانت فرنسا من الناحية التاريخية المصدر الزراعي الرئيسي الثاني، ولكن تجاوزتها هولندا في عام ٢٠٠٧، وألمانيا في عام ٢٠٠٨، والبرازيل في عام ٢٠١٠ (الجدول ٣، ١). وتعتبر فرنسا الآن خامس مصدر زراعي رئيسي. وهناك نسبة عالية من الصادرات الزراعية من هذه الدول وهي المنتجات الزراعية المتوسطة والمصنعة التي يتم تداولها داخل أوروبا. ويبين الجدول أيضًا الصادرات الزراعية من الاتحاد الأوروبي (٢٧ عضوًا في الاتحاد الأوروبي)، حيث بلغت ١٣٣ مليار دولار. ويشجع القرب الجغرافي والتجارة الحرة بين العديد من الدول الأوروبية زيادة هذه الصادرات. وهناك أيضًا المزيد من القواسم المشتركة بين الدول الأوروبية بشأن أذواق المستهلكين، والثقافات الغذائية، ونظم تسويق الأغذية.

(٤) هذا الرقم مأخوذ من منظمة الأغذية والزراعة، الأمم المتحدة. وهو يختلف عن رقم وزارة الزراعة الأمريكية، بسبب الاختلافات في تعريفات المنتجات الزراعية.

لقد كانت الدول التي تخصص في المنتجات الزراعية السائدة من أهم الدول المُصدِّرة في الستينيات والسبعينيات. وفي عام ١٩٦٥، كانت أستراليا ثاني أكبر مصدر زراعي، واحتلت كندا والأرجنتين المرتبتين الخامسة والسادسة على التوالي، بعد فرنسا وهولندا. ومع ذلك، فقد شجّع النمو الهائل في تجارة الأغذية المُصنَّعة نمو الصادرات من شركات المواد الغذائية المُصنَّعة في فرنسا وهولندا وألمانيا. وقد زادت البرازيل والصين من صادراتهما الزراعية إلى حد كبير في السنوات الأخيرة؛ وهو ما أدّى إلى زيادة ترتيب كل منهما. وقد شهدت الصادرات الزراعية السائدة نوعاً من الازدهار؛ لأن الدول لديها قدرات هائلة في مجال تصنيع الأغذية والأعلاف، ولكن ليس لديها ما يكفي من المكونات الخام. وقد حفّز ذلك الصادرات من البرازيل والصين والولايات المتحدة الأمريكية.



الشكل (١, ٢) الصادرات الزراعية من الدول الرئيسية

تعتبر الدول الرئيسية للصادرات الزراعية هي أيضًا نفس الدول الرئيسية للواردات الزراعية، والتي تشير إلى تنوع الإنتاج الزراعي (الجدول ٤, ١). في عام ٢٠٠٧، كانت الولايات المتحدة الأمريكية المستورد الزراعي الرئيسي، تليها ألمانيا والمملكة المتحدة والصين واليابان. ومنذ عام ١٩٩٦، استقرت الواردات الزراعية من اليابان وارتفعت الواردات من الصين. وفي كلتا الحالتين، كانت التركيبة السكانية والتغيرات في الدخل هي الأسباب الرئيسية وراء ذلك. إذا اعتُبرت دول الاتحاد الأوروبي (٢٧) كوحدة واحدة، فهي المستورد الزراعي الرئيسي بنحو ١٣٩ مليار دولار في عام

٢٠١٣، ولكن الصين قريبة من ١٢٨ مليار دولار. وتُشكّل أهمية الدول الأوروبية كمستوردين دليلاً آخر على أن القرب الجغرافي والتجارة الحرة لهما دورٌ مهم في التجارة الزراعية.

الجدول (١، ٣): المُصدّرون الزراعيون الرئيسيون، بمليارات الدولارات

الدولة	السنوات			
	٢٠٠٨	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١
الولايات المتحدة الأمريكية	١١٨,٣	١٠١,٠	١١٨,٨	١٣٩,٩
هولندا	٧٩,٠	٧٤,٣	٧٧,٣	٨٩,٣
ألمانيا	٧٠,٨	٦٣,٦	٦٦,٧	٨٠,٣
البرازيل	٥٥,٤	٥٣,٠	٦٢,١	٧٩,٦
فرنسا	٦٨,٠	٥٧,٥	٦١,٧	٧٣,٩
الصين	٣٠,٢	٢٩,٦	٣٦,٢	٥٢,٣
بلجيكا	٤١,١	٣٦,١	٣٦,٧	٤٢,٩
إيطاليا	٣٧,١	٣٣,٤	٣٦,٠	٤١,٠
كندا	٣٧,٠	٣١,١	٣٤,٧	٤١,٠
إسبانيا	٣٦,٥	٣٢,٥	٣٥,٢	٤٠,٩
الأرجنتين	٣٥,٧	٢٦,٧	٣٢,٨	٤٣,٢
إندونيسيا	٢٧,٩	٢١,٢	٣٠,٧	٤١,٩
ماليزيا	٢٥,٠	١٨,٤	٢٥,٩	٣٥,٧
أستراليا	٢٤,١	٢١,٦	٢٦,٦	٣٢,٧
تايلاند	٢٣,٨	٢٠,٥	٢٥,٩	٣٦,٨
المملكة المتحدة	٢٥,٠	٢٢,٠	٢٤,٣	٢٨,٨
دول الاتحاد الأوروبي ٢٧	١١٥,٩	١٠١,٢	١١٨,٠	١٣٣,٠
جميع دول العالم	١٠٥٠,٩	٩٥٠,١	١٠٧٧,٩	١٣١٣,٩

المصدر: منظمة الأغذية والزراعة، الأمم المتحدة؛ الاتحاد الأوروبي (٢٧) من قاعدة بيانات الإحصاءات الأوروبية.

يُقدّم القسم التالي مقدمةً موجزة عن التجارة العالمية لبعض أهم المنتجات الزراعية. يُقدّم المُصدّرون والمستوردون لهذه المنتجات وتُعرضُ بعض القيم التجارية. ويمكن للمرء الحصول على معلومات أكثر تفصيلاً من منظمة الأغذية والزراعة (www.fao.un.org)، التي هي مصدر جميع

البيانات الواردة في القسم التالي. وكثيرًا ما تختلف تعريفاتها للمنتجات عن تعريفات كل دولة على حدة؛ ومع ذلك، فإنها تقدّم بيانات متماثلة في جميع الدول. علمًا أن بياناتها عن تجارة اللحوم مختلفة عن الولايات المتحدة الأمريكية ولا تشمل العديد من فئات اللحوم؛ لذلك تختلف بيانات منظمة الأغذية والزراعة عن بيانات وزارة الزراعة الأمريكية.

الجدول (٤، ١): المستوردون الزراعيون الرئيسيون، بمليارات الدولارات

الدولة	السنوات			
	٢٠١١	٢٠١٠	٢٠٠٩	٢٠٠٨
الصين	١٢٨,٣	٨١,٤	٥٨,٠	٦٦,٩
الولايات المتحدة الأمريكية	١٠٧,١	٨٩,٣	٧٨,٤	٨٧,٥
ألمانيا	٩٥,٠	٧٧,٠	٧٣,٨	٨٣,٠
اليابان	٦٨,٥	٥٣,٨	٤٧,٦	٥٦,٧
المملكة المتحدة	٥٩,٨	٥٣,١	٥٠,٩	٥٨,٤
فرنسا	٥٥,٦	٤٨,٧	٤٨,٠	٥٣,١
هولندا	٥٧,٨	٤٧,٤	٤٥,١	٤٩,٥
إيطاليا	٤٩,٩	٤٢,٦	٣٩,٤	٤٤,٨
بلجيكا	٣٩,١	٣٢,٢	٣٢,٣	٣٧,٥
الاتحاد الروسي	٣٧,٢	٣١,٨	٢٦,٧	٣١,٤
إسبانيا	٣٢,٩	٢٧,٨	٢٧,٢	٣١,٦
كندا	٣١,٠	٢٧,٢	٢٤,٣	٢٥,٦
يو-٢٧	١٣٨,٨	١١١,١	١٠٦,٨	١٢٨,٩
جميع دول العالم	١٣٥٠,٧	١١٠٣,٥	٩٨٦,٧	١١٠٤,٨

المصدر: منظمة الأغذية والزراعة، الأمم المتحدة؛ الاتحاد الأوروبي (٢٧) من قاعدة بيانات الإحصاءات الأوروبية.

أبرز السلع:

تعدّ الولايات المتحدة الأمريكية هي الدولة الرائدة المصدّرة للقمح، وهو ما يمثل ١١, ١ مليار دولار في عام ٢٠١١؛ تليها فرنسا وكندا وأستراليا وروسيا بقيمة ٦,٧ مليارات دولار، ٥,٧

مليارات دولار، ٥,٧ مليارات دولار، ٣,٧ مليارات دولار على التوالي. وقد زادت الصادرات من فرنسا وأستراليا في السنوات الأخيرة، في حين تذبذب نمط صادرات الدول الأخرى بشكل واضح. وقد تم تشويه أنماط صادرات القمح بشكل كبير في الماضي، بسبب الدعم المقدم من الولايات المتحدة الأمريكية والأوروبيين. وقد أدت المحادثات التجارية إلى انخفاض دعم الصادرات مؤخرًا، في حين أن زيادات الإنتاج في الاتحاد السوفيتي السابق جعلت روسيا وكازاخستان مصدرًا مهمًا (وربما أوكرانيا يومًا ما). وتنتشر واردات القمح بين العديد من الدول، ولكن تعتبر مصر (٣,٢ مليارات دولار) وإندونيسيا (٢,٢ مليار دولار) والاتحاد الأوروبي ٢٧ (١,٢ مليار دولار باستثناء التجارة داخل الاتحاد الأوروبي) والبرازيل ١,٨ مليار دولار هي دول مستوردة رئيسية. وإذا لم يتم استبعاد التجارة داخل الاتحاد الأوروبي، فإن الاتحاد الأوروبي (٢٧) استورد بنحو ١٠ مليارات دولار في عام ٢٠١١. ومن أهم المستوردين الآخرين تركيا والمكسيك ونيجيريا.

تُمثِّل صادرات الولايات المتحدة الأمريكية عادةً نحو ٤٠-٥٠٪ من صادرات الذرة العالمية. في عام ٢٠١١، بلغت صادرات الذرة الأمريكية ١٤,٠ مليار دولار، في حين بلغ إجمالي الصادرات العالمية ٣٣,٧ مليار دولار. وتعدُّ الأرجنتين والبرازيل وفرنسا من الدول المهمة المصدرة للذرة. وقد زاد جميع مُصدِّري الذرة صادراتهم في السنوات الأخيرة. أما مستوردو الذرة فكانوا أكثر تنوعًا، حيث أصبحت اليابان الوجهة الرائدة في عام ٢٠١١ (٤,٥ مليارات دولار)، تليها المكسيك وكوريا ومصر (كل منها بقيمة ٢-٣ مليارات دولار).

وقد هيمنت الولايات المتحدة الأمريكية على صادرات فول الصويا في العالم حتى أواخر التسعينيات، ولكن البرازيل والأرجنتين أصبح لهما أهمية متزايدة على مر السنين. صدرت الولايات المتحدة الأمريكية ١٧,٦ مليار دولار من فول الصويا في عام ٢٠١١، في حين أن البرازيل المصدِّر الرئيسي الثاني، حيث صدرت ١٦,٣ مليار دولار. ولم تصدر البرازيل قط فول الصويا الخام أكثر من الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن صادراتها تنمو بوتيرة أسرع من صادرات الولايات المتحدة الأمريكية. الأرجنتين هي أيضًا مُصدِّر كبير لفول الصويا (٥,٥ مليارات دولار في عام ٢٠١١). وتصدر الأرجنتين والبرازيل أيضًا قدرًا كبيرًا من وجبة فول الصويا والزيت (نتيجة لسحق فول الصويا). في عام ٢٠١١، صدرت الأرجنتين ٩,٩ مليارات دولار من وجبة فول الصويا و٥,٢ مليارات دولار من زيت فول الصويا؛ وصدرت البرازيل ٥,٧ مليارات دولار من الوجبة و٢,١ مليار دولار من الزيت؛ وصدرت الولايات المتحدة

الأمريكية ٢,٧ مليار دولار من الوجبة و٣,١ مليار دولار من الزيت. تهيمن الصين على واردات فول الصويا، وهو ما يُمثّل ٢٩,٧ مليار دولار في عام ٢٠١١، والتي كانت أكثر من ٥٥٪ من الواردات العالمية. وكان نمو الواردات فيها مذهلاً. ولم تستورد سوى ٢,١ مليار دولار في عام ١٩٩٩، إلا أن نمو الواردات منذ عام ٢٠٠٦ كان شديداً بشكل خاص.

تعدّ لحوم البقر هي اللحوم الرائدة المتداولة في العالم (٢٦,٧ مليار دولار في عام ٢٠١١)، تليها الدواجن (٢٢,١ مليار دولار)، ولحم الخنزير (١٦,٦ مليار دولار). وقد تزايد نمو تجارة الدواجن بشكل أسرع من النوعين الآخرين للحوم. وتعتبر أستراليا والبرازيل هما في المرتبتين الأولى والثانية، في صادرات لحوم البقر، وتشكّل كلٌّ منها ٢,٤ مليارات دولار في عام ٢٠١١. وقد تعافت صناعة لحوم البقر الأمريكية، وهي ثالث مصدر رئيسي، من حادث مرض جنون البقر عام ٢٠٠٣، ولكنها لم تكن المصدر الرئيسي للحوم البقر منذ ذلك الوقت. البرازيل هي أيضاً المصدر الرئيسي للدواجن (٧,١ مليارات دولار في عام ٢٠١١)، وجاءت في المرتبة الثانية الولايات المتحدة الأمريكية بقيمة ٤,٠ مليارات دولار، وهولندا الثالث بقيمة ٢,٢ مليار دولار). وكانت صادرات الدواجن البرازيلية تنمو بسرعة كبيرة، حيث زادت أكثر من الضعف خلال السنوات الست الماضية. وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية هي المصدر الرئيسي للحوم الخنزير بنحو ٧,٤ مليارات دولار، وقد زادت صادراتها أكثر من الضعف في السنوات الخمس الماضية.

وتعدّ الدنمارك ثاني أكبر مُصدّر للحوم الخنزير بقيمة ٢,٥ مليار دولار، تليها كندا (٢,٣ مليار دولار)، والبرازيل (١,٢ مليار دولار)، وهولندا (١,٠ مليار دولار). وقد انخفضت صادرات لحم الخنزير من الدنمارك وهولندا في السنوات الأخيرة بسبب القيود البيئية على الإنتاج.

تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية هي الوجهة الرئيسية للحوم البقر (٢,٧ مليار دولار في عام ٢٠١١)، تليها اليابان (٢,٦ مليار دولار)، وألمانيا (١,٦ مليار دولار)، وإيطاليا (١,٢ مليار دولار). وظلت واردات هذه الدول الأربع في حالة ركود في السنوات الأخيرة بسبب تحوّل الاستهلاك عن لحوم البقر. وقد تحوّلت اليابان نحو استيراد لحم الخنزير، حيث لا تزال المستورد الرئيسي للحوم الخنزير (٢,٥ مليارات دولار في عام ٢٠١١)، تليها إيطاليا (١,٩ مليار دولار)، والصين (١,٦ مليار دولار)، وألمانيا (١,٣ مليار دولار). وقد تغيّر ترتيب الصين لتصبح المستورد الرئيسي للدواجن (٢,٧ مليار دولار في عام ٢٠١١)، تليها اليابان والمملكة المتحدة (لكل منهما ١,٥ مليار دولار).

التجارة الزراعية الأمريكية حسب الدولة والسلعة:

كما رأينا سابقاً، فإن الولايات المتحدة الأمريكية هي الدولة الرئيسية المصدرة للزراعة في العالم. ويعرض الجدول (١، ٥) توزيع المنتجات الزراعية الأمريكية للفترة ٢٠٠٩-٢٠١٣. تصنيفات هذه المنتجات حساسة لتعريف المنتجات، ويعطي الجدول لمحة عامة جيدة عن الصادرات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية.

الجدول (١، ٥): الصادرات الزراعية الأمريكية حسب المنتجات الرئيسية، ٢٠٠٩-٢٠١٣ بمليارات الدولارات

المنتجات	السنوات				
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
فول الصويا	١٦,٤٢	١٨,٥٦	١٧,٥٦	٢٤,٦١	٢١,٥٦
اللحوم الحمراء	٧,٣٧	٨,٨٦	١١,٥٣	١١,٨٣	١٢,٢٢
الحبوب الخشنة	٩,٤٢	١٠,٥٨	١٤,٦٨	٩,٨٩	٦,٩٥
القمح	٥,٣٨	٦,٧٦	١١,١٥	٨,١٦	١٠,٤٥
شجرة المكسرات	٣,٧٠	٤,٤٢	٥,٣٢	٦,٤٠	٧,٥٣
منتجات الألبان	٢,٢٧	٣,٧١	٤,٨٢	٥,٢١	٦,٧١
القطن	٣,٣٧	٥,٩٠	٨,٤٧	٦,٢٥	٥,٦٣
الفاكهة الطازجة	٣,٥١	٣,٩٨	٤,٥٠	٤,٩٤	٥,٠٧
لحوم الدواجن	٤,١٩	٤,١٩	٤,٩١	٥,٤٦	٥,٥٢
الإجمالي	٩٨,٤٥	١١٥,٨٢	١٣٦,٤٤	٤١,٤١	١٤٤,٣٨

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية.

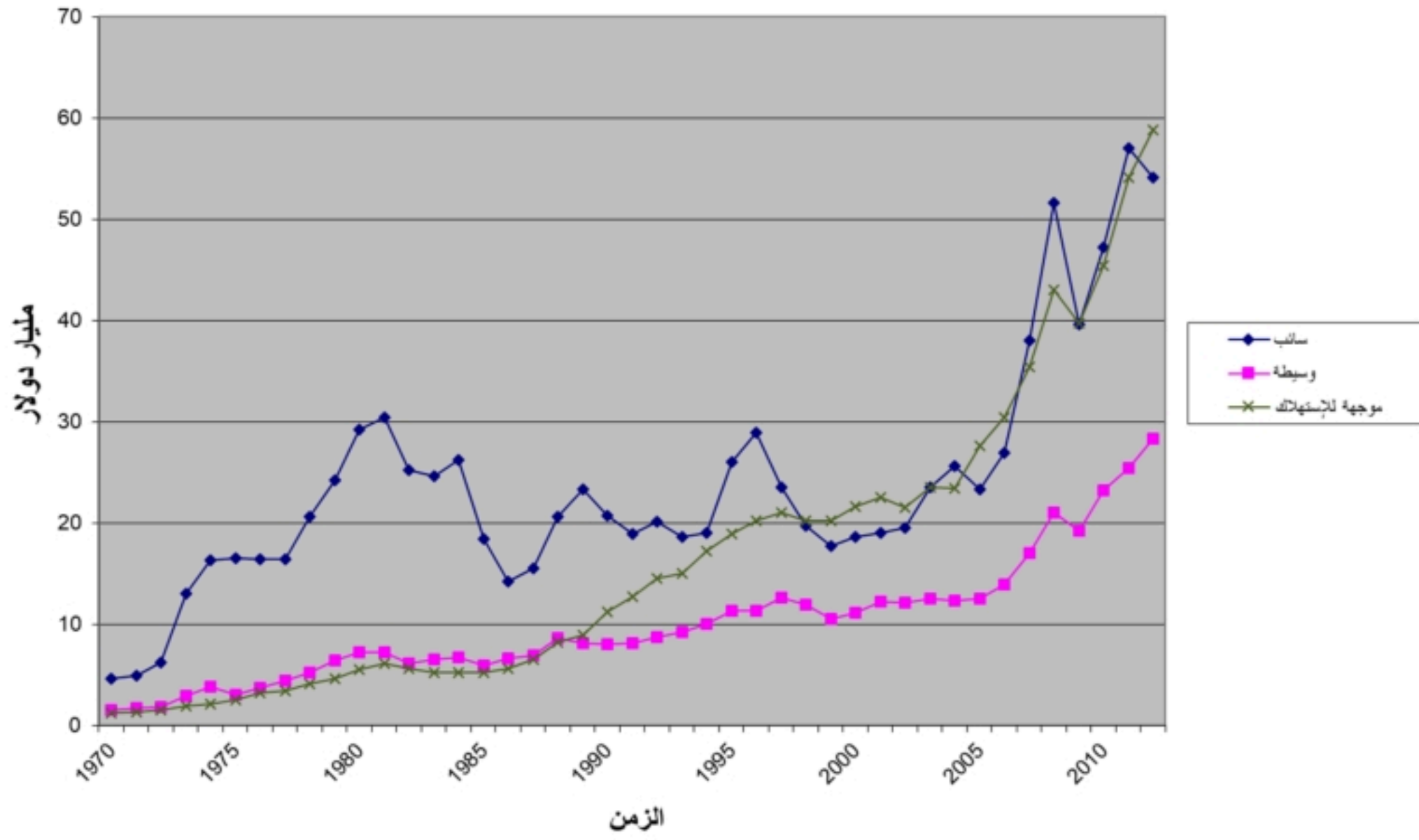
ولا تزال تهيمن السلع السائدة مثل: فول الصويا، والحبوب الخشنة، والقمح، والقطن على الصادرات الزراعية الأمريكية في عام ٢٠١٣. وبلغت الصادرات الأمريكية من فول الصويا ذروتها في عام ٢٠١٢، في حين بلغت صادرات الحبوب الخشنة ذروتها في عام ٢٠١١. وارتفعت صادرات القمح بنسبة ٩٤٪ في الفترة من ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٣، كما نمت بسرعة صادرات اللحوم الحمراء (خاصة لحم الخنزير) بنسبة (٦٦٪)؛ وزادت صادرات الألبان بمقدار ثلاثة أضعاف تقريباً. وهذه زيادات كبيرة بشكل غير عادي لهذه المنتجات، ومن غير الواضح ما إذا كانت ستستمر الزيادة بهذه المستويات. ومع ذلك، هناك مؤشرات على أن السعر النسبي للغذاء سيزداد في المستقبل، بسبب الأرض والمياه

والقيود الأخرى على الموارد الطبيعية (على الرغم من أن العديد من الأسعار تعاني من الانخفاض عند كتابة هذه السطور). وفي هذه المرحلة، من غير الواضح ما إذا كانت التقنية ستتمكن من الحفاظ على زيادة الإنتاج بالقدر الذي يسمح ببقاء الأسعار عند المستويات الحالية، أو أقل.

مناقشة الإطار (١, ١) تصنيفات منتجات وزارة الزراعة الأمريكية:

تصنّف وزارة الزراعة الأمريكية المنتجات الزراعية إلى فئات مختلفة. وتصل قيمة السلع السائبة إلى أقل من ٤٠٠ دولار للطن المترى. وقد تم تجهيز المنتجات الوسيطة بطريقة أو بأخرى، ولكنها ليست جاهزة للاستهلاك النهائي. المنتجات الموجهة نحو المستهلك جاهزة للاستهلاك النهائي (قد تم تجهيزها بطريقة ما). يتم في بعض الأحيان استخدام المصطلحات "المصنعة" أو "تصنيع" الغذاء في هذا الكتاب. وتشمل هذه المصطلحات أيّ منتج زراعي تم تحويله بطريقة ما، وتشمل المنتجات الوسيطة وبعض المنتجات الموجهة نحو المستهلك.

يبين الشكل (١, ٣) صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من الصادرات السائبة، والصادرات الوسيطة، والموجهة نحو المستهلك منذ عام ١٩٧٠. لاحظ الزيادة المطردة في الفئتين الأخيرتين، في حين أن الفئة السائبة تتقلب بشكل كبير على أساس سنوي. ومع ذلك، شهدت الصادرات السائبة اتجاهًا تصاعديًا حادًا منذ عام ٢٠٠٧ (باستثناء الانخفاض في عامي ٢٠٠٩ و ٢٠١٣). صادرات السلع السائبة هي أكثر حساسية للأسعار، في حين أن أسواق المنتجات الوسيطة والموجهة نحو المستهلك أقل عرضة للمنافسة السعرية. وفي منتصف السبعينيات (١٩٧٣-١٩٧٦)، شكّلت الصادرات السائبة أكثر من ٧٠٪ من الصادرات الزراعية الأمريكية. وفي منتصف الثمانينيات، تقلصت الصادرات السائبة إلى أقل من ٥٥٪ من الصادرات الزراعية الأمريكية، بسبب ضغوط الأسعار، وارتفاع قيمة الدولار الأمريكي. كما شهدت أوائل التسعينيات انكماشًا كبيرًا في نسبة الصادرات السائبة إلى أقل من ٤٥٪ من الصادرات الزراعية، بسبب الضغوط السعرية الناجمة عن الركود العالمي. وبلغت نسبة الصادرات السائبة انخفاضًا في عام ١٩٩٧، عندما شكلت ٤١٪ من الصادرات الزراعية. بيد أنه في السنوات الأخيرة، ارتفعت صادرات جميع الفئات الزراعية الثلاث بشكل كبير بسبب ارتفاع الأسعار العالمية، ونقص الإنتاج في الدول خارج الولايات المتحدة الأمريكية.



الشكل (١, ٣) الصادرات الزراعية الأمريكية حسب الصنف.

تصل هذه الصادرات الزراعية الأمريكية إلى كل دولة تقريباً في العالم، ولكن كما يشير الجدول (١, ٦)، يذهب أكثر من ٥٠٪ منها إلى الصين وكندا والمكسيك واليابان. تسمح اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (وقرها من الولايات المتحدة الأمريكية) بالوصول السهل للمصدرين الأمريكيين إلى كندا والمكسيك؛ ولذلك فهي عادةً أكبر أسواق تصدير للزراعة الأمريكية (كان للركود في المكسيك تأثير كبير على وارداتها عام ٢٠٠٩). اليابان لديه عدد كبير من السكان من ذوي الدخل المرتفع في جزيرة جبلية مزدحمة، حيث إمكانات الإنتاج الزراعي محدودة. وقد كانت اليابان أكبر مستورد للمنتجات الزراعية الأمريكية لسنوات عديدة (وازدادت وارداتها في السنوات الأخيرة)، ولكن شيخوخة السكان وبطء النمو الاقتصادي جعلت منه سوقاً ناضجة للولايات المتحدة الأمريكية. وقد وفرت الصين سوقاً سريعة النمو للصادرات الزراعية الأمريكية خلال العقد الماضي، ومن المرجح أن تستمر في النمو بسرعة في المستقبل. وأصبحت السوق الرئيسي لصادرات الأغذية الأمريكية في عام ٢٠١٠. إن النمو الاقتصادي السريع للصين، وعدد السكان الضخم، ومرونة الدخل المرتفع للطلب على الغذاء يجعلها سوقاً رائعاً للولايات المتحدة الأمريكية. وتمثل دول الاتحاد الأوروبي أقل من ١٠٪ من الصادرات الأمريكية، ومن المرجح أن تنخفض النسبة بمرور الوقت. وهم يحصلون على احتياجاتهم الغذائية داخلياً، ومن دول قريبة منهم.

الجدول (٦، ١) الوجهات الرائدة للصادرات الزراعية الأمريكية، ٢٠٠٩-٢٠١٣ بمليارات الدولارات

الدولة	السنوات				
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
الصين	١٣,١١	١٧,٥٢	١٨,٨٥	٢٥,٨٦	٢٥,٥٠
كندا	١٥,٧٣	١٦,٩٠	١٩,٠٠	٢٠,٦٣	٢١,٣٧
المكسيك	١٢,٩٣	١٤,٦٠	١٨,٣٧	١٨,٩٢	١٨,١١
اليابان	١١,٠٧	١١,٨٠	١٤,٠٧	١٣,٥٠	١٢,٢٣
الاتحاد الأوروبي-٢٧	٧,٤٥	٨,٩١	٩,٦٦	١٠,٠٥	١١,٩٠
كوريا	٣,٩٢	٥,٣١	٦,٩٧	٦,٠٣	٥,٢٦
تايلاند	٢,٩٩	٣,١٩	٣,٦٢	٣,٢١	٣,٠٨
هونغ كونغ	٢,٠١	٢,٨٠	٣,٣٢	٣,٤٠	٣,٨٥
إندونيسيا	١,٨٠	٢,٢٥	٢,٨٢	٢,٤٩	٢,٨٢
تركيا	١,٥٠	٢,١٠	٢,٤٦	١,٩٩	٢,١٦
مصر	١,٣٥	٢,١٠	٢,٥١	١,٨٧	١,٦٥
الإجمالي	٩٩,٩٥	١١٧,٩١	١٣٨,٨٩	١٤٣,٤	١٤٦,٥٤

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية.

تعدُّ الولايات المتحدة الأمريكية هي أكبر مستورد للمنتجات الزراعية (وارادتها بلغت ١,٠٧ مليارات دولار في عام ٢٠١١ وفقاً لمنظمة الأغذية والزراعة) - قبل الصين (١,٩٥ مليار دولار)، وألمانيا (٠,٩٥ مليار دولار)، واليابان (٤,٦٨ مليار دولار). ويعرض الجدول (٧, ١) تفصيل لواردات المنتجات الزراعية للولايات المتحدة الأمريكية للفترة ٢٠٠٩-٢٠١٣. ومرة أخرى، فإن ترتيب هذه المنتجات حسَّاس لتعريف المنتجات. المأكولات البحرية هي إلى حد بعيد أكبر بنود الواردات في الولايات المتحدة الأمريكية. بعد ذلك، تُمثِّل المنتجات الوسيطة والموجهة نحو المستهلك نسبة أكبر بكثير من الواردات الزراعية الأمريكية مقارنة بالصادرات. ويمثل (النيذ، والبيرة، والفواكه الطازجة، والوجبات الخفيفة، والفواكه، والخضر المجهزة، والخضراوات الطازجة، واللحوم الحمراء) ما يقرب من ٤٥٪ من الواردات الزراعية الأمريكية؛ في حين تُمثِّل المنتجات

الوسيط ٢٠٪ أخرى من الواردات الزراعية. إن العديد من المنتجات الزراعية السائبة التي يتم استيرادها لا تنتج بكميات كبيرة داخل الولايات المتحدة الأمريكية (البن، والمطاط، والكافكاو، والشاي)، وهذا يعني أنها واردات غير تنافسية.

الجدول (١، ٧): الواردات الزراعية الأمريكية حسب المنتجات الرئيسية، ٢٠٠٩-٢٠١٣، بمليارات الدولارات

المنتجات	السنوات				
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
المأكولات البحرية	١٣,٩٧	١٤,٥٦	١٦,٥٠	١٦,٥١	١٧,٨٧
النبذ	٧,٣٦	٧,٨٠	٨,٤٥	٨,٨٣	٩,٠٤
الفواكه الطازجة	٦,١٦	٦,٩٤	٧,٢٩	٧,٦٧	٨,٦٠
سناك فود	٥,٠٤	٥,٨٠	٦,٤٤	٦,٧٨	٧,١٨
بروك. فواكه والخضار	٥,١٣	٥,٤٠	٦,٣٣	٦,٧٥	٦,٩٢
الخضراوات الطازجة	٤,٣٣	٥,٣٦	٥,٩١	٥,٩٢	٦,٨٠
اللحوم الحمراء	٣,٧٣	٤,٣١	٤,٨٢	٥,٢٨	٦,١٢
زيوت نباتية	٣,٥٧	٤,١٠	٦,٣٠	٥,٦٧	٥,٤٧
القهوة الخام	٣,٣٨	٤,٠٥	٦,٩١	٥,٨١	٤,٦٧
المطاط	١,٢٩	٢,٨٣	٤,٧٩	٣,٤٠	٢,٥٨
الزيوت الأساسية	٢,٣٠	٢,٤٦	٢,٥٧	٢,٥٦	٢,٨٤
الحيوانات الحية	١,٨٧	٢,٢٢	٢,١٨	٢,٤٨	٢,٥٠
الإجمالي	٧١,٦٩	٨١,٨٦	٩٨,٩٥	١٠٢,٩٢	١٠٤,٢٣

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية.

زادت الواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية من كل دول المنشأ الأربع الأولى (كندا، والمكسيك، والصين، وإيطاليا) بشكل مستمر في السنوات الأخيرة، ومعظم هذه الواردات هي المواد الغذائية المصنّعة (الجدول ١، ٨). وتشمل الصادرات الكندية الرئيسية إلى الولايات المتحدة الأمريكية اللحوم الحمراء، والوجبات الخفيفة، والفواكه والخضار المجهزة، والزيوت النباتية، والحبوب. تصدر المكسيك كميات كبيرة من الخضار، والفواكه، والبيرة، والأطعمة الخفيفة، والفواكه والخضراوات المصنّعة إلى الولايات المتحدة الأمريكية. تُصدر الصين الفواكه والخضراوات المصنّعة،

والعصائر؛ في حين تصدر إيطاليا في الغالب النبيذ. بعض الدول الأخرى المستوردة والمصدرة للولايات المتحدة الأمريكية لديها مناخ يختلف إلى حد كبير، ولا يتم إنتاج سلع الاستيراد بشكل كبير في الولايات المتحدة الأمريكية. وتصدر إندونيسيا والبرازيل العديد من المواد التي لا يمكن أن تكون منافسة للإنتاج على نطاق واسع في الولايات المتحدة الأمريكية. تستورد الولايات المتحدة الأمريكية من إندونيسيا في الغالب المطاط، والكاكاو، والقهوة؛ وتستورد الولايات المتحدة الأمريكية من البرازيل القهوة، والتبغ، والمكسرات، وعصير البرتقال.

الجدول (١،٨): المصدر الرئيسي للواردات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية، ٢٠٠٩-٢٠١٣،
بمليارات الدولارات

الدولة	السنوات				
	٢٠٠٩	٢٠١٠	٢٠١١	٢٠١٢	٢٠١٣
كندا	١٤,٧١	١٦,٢٤	١٨,٩٢	٢٠,٢٣	٢١,٧٥
المكسيك	١١,٣٧	١٣,٥٨	١٥,٨٣	١٦,٤٠	١٧,٦٨
الصين	٢,٨٨	٣,٣٧	٣,٩٩	٤,٥٣	٤,٤٢
إيطاليا	٢,٨٧	٢,٩٤	٣,٣٩	٣,٥١	٣,٧٥
إندونيسيا	١,٧٩	٢,٨٩	٤,٢٩	٣,٣٥	٣,١٢
البرازيل	٢,٤٣	٢,٨٩	٤,٠٦	٣,٥٦	٣,٤٠
أستراليا	٢,٣٢	٢,٣١	٢,٣٦	٢,٦٨	٢,٧٥
شيلي	٢,١٤	٢,٢٩	٢,٣٧	٢,٤٦	٢,٨٧
أيرلندا	٢,٠٨	٢,١٣	٢,٣٠	٢,٣٠	٢,٥٢
فرنسا	١,٦٩	١,٨٢	٢,٢١	٢,٣٩	٢,٤٩
تايلاند	١,٥٧	٢,٠٤	٢,٦٣	٢,٤١	٢,٢٤
كولومبيا	١,٧٧	١,٩٨	٢,٤٧	٢,١٤	٢,٢٠
هولندا	١,٨٧	٢,٠١	٢,٠٩	٢,٠٨	٢,٠١
الاتحاد الأوروبي-٢٧	١٣,٣٨	١٤,٣٥	١٦,٠٧	١٦,٨٦	١٧,٥٦
الإجمالي	٧١,٦٨	٨١,٨٦	٩٨,٩٥	١٠٢,٩٢	١٠٤,٢٢

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية.

قضايا مهمة في التجارة الزراعية:

كانت العوائق التي تحول دون التجارة الدولية وآثارها دائمًا قضايا مهمة بالنسبة للزراعة، وقد ازدادت أهميتها على مرّ السنين. وينبع قدر كبير من هذه الأهمية من الاتجاه نحو الحواجز غير الجمركية المفروضة على المنتجات الزراعية، والتي أصبحت سائدةً على نحو متزايد خلال الثمانينيات. وقد حققت جولة الأوروغواي لاتفاقية الجات نجاحًا كبيرًا في عكس هذا الاتجاه نحو زيادة القيود المفروضة على التجارة الزراعية، كما أن لمنظمة التجارة العالمية (WTO) قواعد جديدة تساعد على الحفاظ على هذه البيئة التجارية الأكثر حرية. ومع ذلك، لا تزال التجارة الحرة في الزراعة قضية مهمة. تقدّم ثلاثة فصول من هذا الكتاب (الفصل الثاني، والثالث، والرابع) إطارًا لتحليل مكاسب التجارة، وآثار الحواجز على الواردات والصادرات. وتوفّر هذه الفصول الأساس لبقية فصول الكتاب. ويتناول الفصل السادس بالتحديد اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، مع إعطاء الاهتمام لجولة الأوروغواي الأخيرة وشرح الصعوبات في جولة الدوحة.

زادت الحواجز التقنية أمام التجارة الزراعية زيادةً هائلةً في العقد الماضي. وهي تتضمن أنظمة الصحة والصحة النباتية، وقواعد أخرى للجودة والتعبئة والتغليف، ووضع العلامات التعريفية بالمنتج. وكثيرًا ما تُسنُّ هذه الأنظمة لتعزيز سلامة الأغذية، أو لزيادة تدفقات المعلومات للمستهلكين، ولكن بعض الناس يقولون إن هذه الحواجز غالبًا ما تكون مقصودةً كعقبات أمام تثبيت الواردات. وهناك قواعد وإجراءات تشغيلية، للتمييز بين الحواجز التقنية التي لها مبررات علمية أو اقتصادية حقيقية، وتلك التي لا توجد فيها. وستكون النزاعات المرتبطة بالحواجز التقنية حاسمة في السنوات المقبلة، حيث تنخفض أو تُلغى الحواجز الجمركية وغير الجمركية الموحدة. ويتناول الفصل الخامس قضايا القيود التقنية أمام التجارة.

على الرغم من النجاحات متعددة الأطراف الأخيرة في مجال الحد من الحواجز التجارية، إلا إنه قد تم إنشاء العديد من مناطق التجارة الحرة الجديدة خلال العقود الثلاثة الماضية. وقد توسعت الآن منطقة التجارة الحرة الرئيسية الأولى، وهي السوق الأوروبية المشتركة، لتصبح اتحادًا اقتصاديًا يغطي معظم دول أوروبا الغربية، ويشمل حرية حركة اليد العاملة والعملة الموحدة. لقد حدث عهد جديد كبير في التجارة الزراعية للولايات المتحدة الأمريكية، وذلك عندما أنشئت منطقة التجارة الحرة

لأمريكا الشمالية (NAFTA) في عام ١٩٩٤. وهناك العديد من القضايا التجارية التي تنبع من مناطق التجارة الحرة هذه، وسوف يتم تغطيتها في الفصل السابع، مع إشارة خاصة فيما يتعلق بمنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وما يعنيه للزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية.

كان للتغيرات في النظام المالي العالمي آثارًا هائلة على التجارة الزراعية. وقد ساعد التحول من نظام سعر الصرف الثابت إلى النظام المرن في عام ١٩٧٣، وما صاحب ذلك من زيادة في تدفقات العملات فيما بين الدول على تحفيز تزايد تدفقات التجارة الزراعية. وتواصل الأسواق المالية العالمية التوسع بشكل مطرد، كما أن فهم العلاقة بين أسعار الصرف وأسعار الفائدة والتجارة أمر أساسي اليوم في زيادة التكامل الاقتصادي العالمي. هناك كتب كاملة تغطي هذه المواضيع (وغيرها من الموضوعات في التمويل الدولي) بتفصيل كبير. ويغطي الفصل الثامن من هذا الكتاب أساسيات ظواهر الاقتصاد الكلي العالمية وآثارها على التجارة الزراعية.

تعتبر البيئة وعلاقتها بالتجارية والسياسة التجارية موضوعًا ناشئًا ذا أهمية كبيرة. ويتناول الفصل التاسع القضايا البيئية. وبما أن الحواجز التجارية تقع في جميع أنحاء العالم، فإن الاختلافات في المعايير البيئية قد تؤدي دورًا معززًا في تحديد نمط الإنتاج والتجارة فيما بين الدول. ويغطي الفصل التاسع فهم الأطر التي تتضمن المعايير البيئية في النماذج التجارية. كما يوضح كيفية تغطية هذه القضايا البيئية داخل منظمة التجارة العالمية الجديدة وغيرها من المنظمات الدولية، التي يتمثل دورها في زيادة التعاون بين الدول.

يقدم الفصلان العاشر والحادي عشر دراسات حالة عن الزراعة في الاتحاد الأوروبي والصين، على التوالي. يتم اختيار دراسة حالة الاتحاد الأوروبي؛ لأن الولايات المتحدة الأمريكية منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية وأوروبا متورطة في الكثير من النزاعات التجارية الزراعية. ومن المفيد دراسة خلفية الزراعة الأوروبية، لفهم موقفها بشأن هذه القضايا. ولقد لعب الاتحاد الأوروبي دورًا أساسيًا في إقامة الحواجز التجارية التي تستخدمها دول أخرى، ومن ثم فإن الإلمام بسياساتها الأساسية أمر أساسي لفهم المناقشات الدولية بشأن السياسة الزراعية. وتسلط دراسة الحالة في الصين الضوء على التحول الهائل الذي حدث هناك، وأهميته بالنسبة للزراعة. وكما هو مبين في هذا الفصل، أصبحت الصين الآن مصدرًا ومستوردًا مهمًا جدًا في السوق العالمية، وسوف يزداد بروزها في المستقبل.

وقد توسعت التجارة الزراعية بشكل كبير على مدى العقود الثلاثة الماضية، ولكن مبيعات شركات الأغذية متعددة الجنسيات (شركات الأغذية التي تملك مرافق في أكثر من بلد واحد)، توسعت بشكل أسرع. وفي عالم اليوم، يجب أن نفهم عمليات شركات الأغذية متعددة الجنسيات هذه من أجل فهم الاتجاهات الحالية والمستقبلية في التجارة الزراعية. ويجد المصدرون الزراعيون - وخصوصًا مصنعي الأغذية - على نحو متزايد أن منتجاتهم تتنافس في الأسواق الدولية مع شركات كبيرة، مثل: نستله ويونيليفر وبيبسيكو، وغيرها من الشركات التي تعالج المكونات الزراعية المحلية في منشآتها في جميع أنحاء العالم. ويغطي الفصل الثاني عشر عمليات الشركات متعددة الجنسيات بصفة عامة وشركات الأغذية متعددة الجنسيات على وجه الخصوص.

وتؤدي مناقشة عمليات الشركات متعددة الجنسيات بطبيعة الحال، إلى مناقشة عامة بشأن القدرة التنافسية، التي كانت "كلمة طنانة" مهمة في الساحة التجارية والسياسية في السنوات الأخيرة. تشهد الشركات انخفاضًا في مبيعاتها مع التغير السريع في ديناميكية الأسواق بسبب التقنية والأذواق والأنظمة. فالحكومات تكافح بسياسات لزيادة القدرة التنافسية لصناعاتها. ويغطي الفصل الثالث عشر المفاهيم الأساسية للقدرة التنافسية، وكيفية ارتباطها بالتجارة الزراعية والغذائية.

ويغطي الفصلان الأخيران من الكتاب (الرابع عشر والخامس عشر)، العناصر التي تنطوي على تنمية سوق التصدير. حيث يتناول الفصل الرابع عشر التحليلات اللازمة لإجراء تقييم مسبب لقدرة إحدى الشركات على المنافسة في أسواق التصدير، ويغطي الفصل الخامس عشر تطوير الإستراتيجية اللازمة لتنفيذ خطة تسويق الصادرات. وهذه الاعتبارات على مستوى الشركات في التجارة الدولية هي ذات أهمية حيوية لتحقيق النجاح من قبل الشركات.

الملخص:

١ - أصبحت التجارة الدولية ذات أهمية متزايدة للزراعة الأمريكية منذ الحرب العالمية الثانية. وفي الخمسينيات شكلت الصادرات ٠, ٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي، في حين شكلت الصادرات في عام ٢٠١٤ نسبة ٥, ١٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي. وشكلت الواردات نسبة أكبر من الناتج المحلي الإجمالي في كلا العامين.

٢ - وُفِّرَ تحرير التجارة، من خلال اتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية، حافزاً مهماً للتجارة الدولية في جميع السلع. وتزامن الانتقال إلى نظام سعر الصرف العائم، مع زيادة كبيرة في الصادرات الزراعية الأمريكية.

٣- زادت الصادرات الزراعية الأمريكية بسرعة في السبعينيات، ولكنها ركدت طوال الثمانينيات. وازداد نمو الصادرات الزراعية مرة أخرى في التسعينيات، ونمت الصادرات الزراعية الأمريكية بسرعة منذ ذلك الحين، وزادت الواردات الزراعية الأمريكية بشكل مطرد منذ الحرب العالمية الثانية.

٤ - الولايات المتحدة الأمريكية هي المصدر الزراعي الرئيسي في العالم. المصدرون الزراعيون المهمون الآخرون (بالترتيب) هم هولندا، وألمانيا، والبرازيل. وتعتبر الصين أكبر مستورد زراعي في العالم، تليها الولايات المتحدة الأمريكية، وألمانيا، واليابان.

٥ - تُصدّر الولايات المتحدة الأمريكية المنتجات الزراعية إلى معظم دول العالم، ولكن ٤٤٪ من الصادرات الزراعية الأمريكية تذهب إلى الصين، وكندا، والمكسيك. وقد نمت الصادرات الزراعية الأمريكية إلى الصين بسرعة كبيرة في العقد الماضي.

الأسئلة:

١ - ما العوامل التي أدت إلى زيادة الصادرات والواردات الأمريكية بسرعة كبيرة، مقارنة بالنشاط الاقتصادي العام؟ برأيك، هل ستستمر هذه العوامل في المستقبل؟

٢ - هل ستواصل الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية الاعتماد على الصادرات، لدعم نمو الدخل الزراعي؟ هل ستصبح صادرات الولايات المتحدة الأمريكية الزراعية أكثر تركيزاً في بعض المنتجات في المستقبل؟ هل ستصبح الواردات أكثر تنوعاً؟

٣ - ما هو نمط التصدير الزراعي الأمريكي في عام ٢٠٣٥؟ وكيف سيؤثر هذا النمط على الزراعة الأمريكية؟

٤ - برأيك، ما هي أهم قضية في التجارة الزراعية؟ ولماذا؟

References

- 1- Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. *Foreign Agricultural Trade of the United States*. Washington, DC: Government Printing Office. Web Site: www.fas.usda.gov
- 2- Food and Agriculture Organization. United Nations. *FAO Trade Yearbook*. New York: Statistical Office. Web Site: www.fao.org
- 3- Schuh, G. Edward. "Exchange Rate and U.S. Agriculture." *American Journal of Agricultural Economics*. 56 (1974):1-13.
- 4- U.S. Bureau of Census. *Statistical Abstract of the United States*. Washington, DC: Government Printing Office. Web site: www.census.gov
- 5- U.S. Department of Agriculture. *Agricultural Statistics*. Washington, DC: Government Printing Office. Web site: www.usda.gov

الفصل الثاني

المكاسب من التجارة

لاحظ أن عنوان هذا الفصل هو "المكاسب من التجارة". ولا يحمل عنوان "المكاسب من الصادرات"، ولا ينطوي على "خسائر من الواردات". وتكسب الدول من التصدير والاستيراد. هذا قد لا يكون معروفًا في المطبوعات الشعبية، ولكن هذه النتيجة حاسمة لفهم ممارسة الاقتصاديين. فالتجارة - تصديرًا واستيرادًا - هي منفعة متبادلة لجميع الدول. والمكاسب من التجارة هي واحدة من المقترحات الأساسية التي يتفق عليها جميع الاقتصاديين؛ لذلك من المهم على الطلاب في هذا الموضوع فهم المفاهيم وراء هذا الاقتراح.

يبدأ هذا الفصل بمفهوم الميزة النسبية والمكاسب الناتجة عن التجارة في عالم بسيط، يتراوح بين دولتين وسلعتين. هذا هو المكان الذي يبدأ به التحليل في كتب الاقتصاد الدولي، ومع ذلك، فإن معظم الفصل يتناول سلعة واحدة ودولتين؛ لأن هذا هو النموذج الأكثر شيوعًا في تحليل التجارة الزراعية. والسبب في أن استخدام حالة السلعة الواحدة هي أكثر شيوعًا من حالة السلعتين، هي أن الاقتصاديين الزراعيين غالبًا يهتمون بآثار السياسات التجارية على تدفقات التجارة، التي يسهل تحليلها بسهولة في حالة السلعة واحدة.

الميزة النسبية البسيطة:

يبدأ التحليل التمهيدي للمكاسب من التجارة الدولية عادةً بمفهوم الميزة النسبية، الذي يعود تاريخها إلى الاقتصادي البريطاني ديفيد ريكاردو (١٧٧٢-١٨٢٣). ويركز مفهوم الميزة النسبية على

أن الإنتاجية النسبية بين الدول أكثر أهمية من الإنتاجية المطلقة في تحديد الأنماط التجارية. إن منحني إمكانيات الإنتاج (PPF) هو مفهوم مهم للميزة النسبية والمكاسب الناتجة عن التجارة.

لو اعتبرنا نمط التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا، على افتراض أن هناك نوعين من السلع في الاقتصاد هما: الخبز والنبيد. وتتطلب كلتا السلعتين مدخلاتٍ مماثلةً وأرضًا وعمالة ورأس مال وما إلى ذلك، وهو ما يفترض أن يكون عرضًا ثابتًا في كل دولة. كذلك افترض أن الموارد تتحرك بسهولة بين إنتاج هاتين السلعتين، وأن السلع لا تُتميّز من قبل الدولة. دالة الإنتاج للولايات المتحدة الأمريكية: هي تلك التي إذا تم استخدام كل هذه المدخلات لإنتاج الخبز، فإنه سيتم إنتاج ١٢٠ وحدة من الخبز؛ في حين سيتم إنتاج ٤٠ وحدة من الخبز إذا تم استخدام جميع المدخلات لإنتاج الخبز في فرنسا. وإذا استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا جميع مواردها في إنتاج النبيد، فإنهما سوف تنتجان ٣٠ وحدة و ٢٠ وحدة، على التوالي. ويعرض الجدول (١، ٢) نطاق إمكانيات الإنتاج المتاحة لكل دولة في ضوء الموارد المتاحة.

الجدول (١، ٢): بيانات إمكانيات الإنتاج لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية

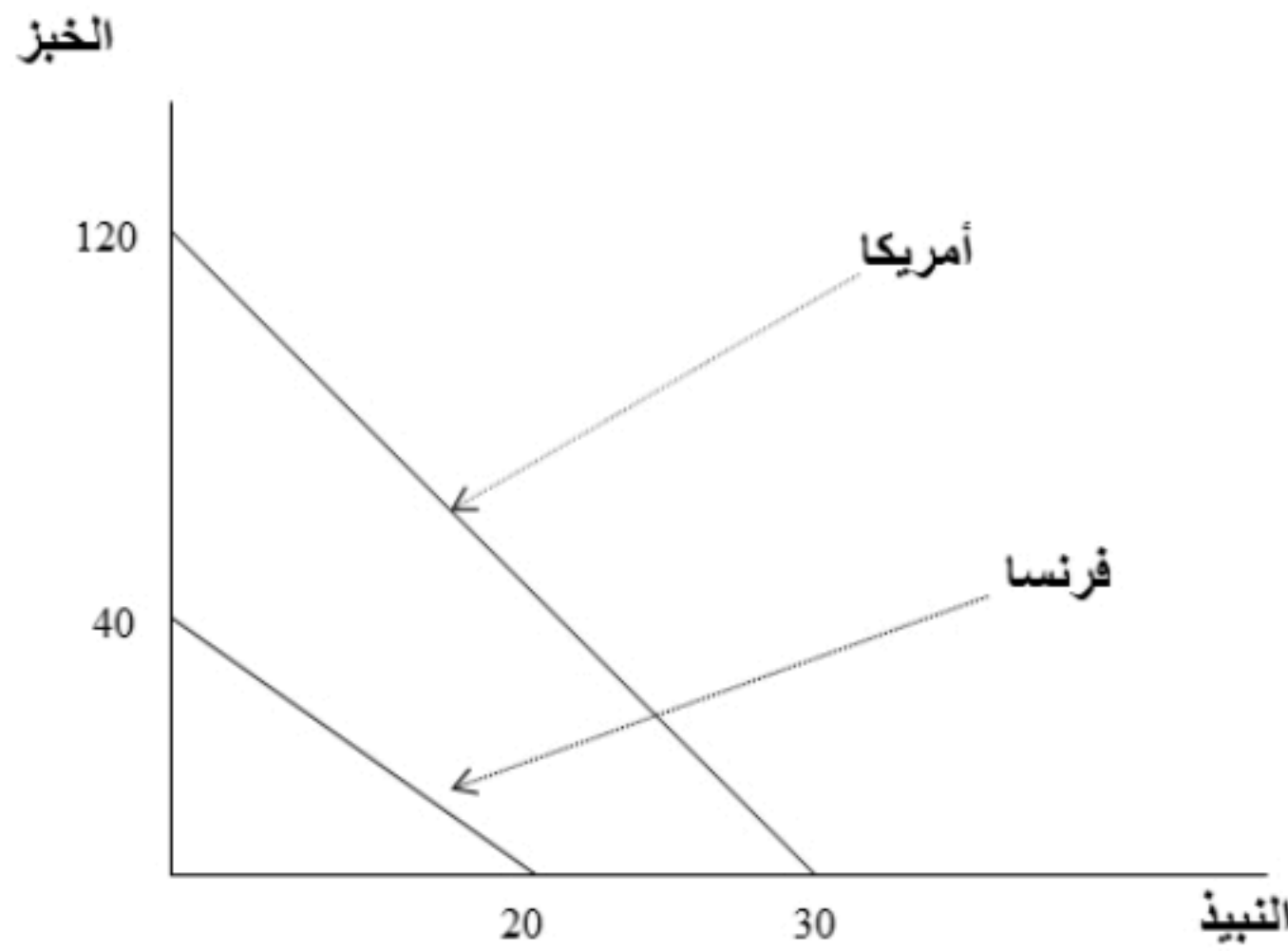
الولايات المتحدة الأمريكية		فرنسا	
النبيد	الخبز	النبيد	الخبز
١٢٠	٠,٠	٤٠	٠,٠
٨٠	١٠	٢٠	١٠
٤٠	٢٠	١٠	١٥
٠,٠	٣٠	٠,٠	٢٠

لاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية يمكن أن تُنتج المزيد من الخبز أو النبيد عن فرنسا؛ لأن لديها موارد أكثر وفرةً (الأرض، والعمل، ورأس المال). ويقال إن الولايات المتحدة الأمريكية لديها ميزة مطلقة في إنتاج الخبز والنبيد. والميزة المطلقة لا صلة لها بالتجارة الدولية؛ لأنها تعطي مؤشرًا فقط لحجم الدولة أو قاعدة الموارد الكلية. وعلى الرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية لديها ميزة مطلقة لكلتا السلعتين، فإنه يمكن لكلتا الدولتين أن تستفيد من التجارة؛ لأن النسبة الحدية لتحويل المنتجات (المعدل للمنتج الواحد الذي يجب أن يتم التضحية به لإنتاج المنتج الآخر) تختلف بالنسبة للسلعتين. يجب التخلي عن أربع وحدات من الخبز لكل وحدة من النبيد في الولايات المتحدة الأمريكية، في حين

يجب أن تتخلى عن وحدتين من الخبز لكل وحدة من النبيذ في فرنسا. وهذا يعطي فرنسا ميزة نسبية في إنتاج النبيذ؛ لأن تكاليف الفرصة لقاعدة مواردها تكون (من حيث الخبز) أقل للنبيذ، مما هو عليه في الولايات المتحدة الأمريكية؛ في حين تكلفة الفرصة البديلة للخبز أقل في الولايات المتحدة الأمريكية. إن اختلاف تكاليف الفرص البديلة حسب الدولة هو الذي يُحقق مكاسب من التجارة.

إذا لم تكن هناك تجارة بين فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية، فيجب على كل دولة أن تستهلك ما تنتجه، ومن ثم فإن نسب الأسعار المحلية للخبز والنبيذ، التي تعطي إشارات لما يجب إنتاجه واستهلاكه تتسق مع منحني إمكانيات الإنتاج (على افتراض أن جزءاً من كل سلعة يتم استهلاكه). وبدون تجارة، يجب أن يكون سعر النبيذ أربعة أضعاف سعر الخبز في الولايات المتحدة الأمريكية، وضعفي سعر الخبز في فرنسا. ويعدُّ إنتاج النبيذ مكلفاً نسبياً في الولايات المتحدة الأمريكية. فإذا كان النبيذ يُكلف دولاراً واحداً في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن الخبز يُكلف ٠,٢٥ دولار؛ وإذا كانت تكلفة النبيذ دولاراً واحداً في فرنسا، فالخبز يُكلف ٠,٥٠ دولار.

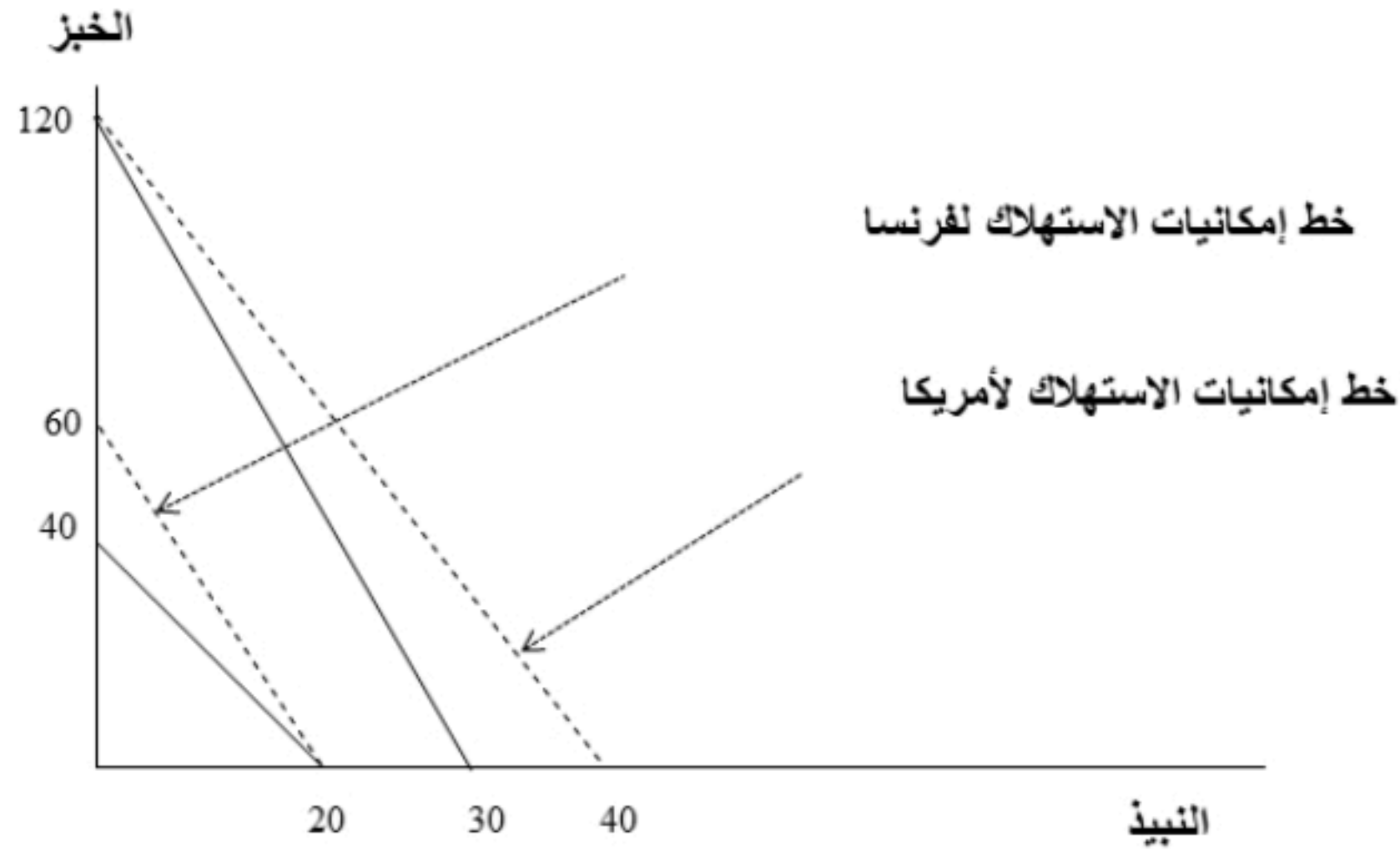
إن منحني إمكانيات الإنتاج المرتبطة بالجدول (١, ٢) تُسهِّل رؤية الميزة النسبية. وبين الشكل (١, ٢) منحني إمكانيات الإنتاج لكل دولة. منحني إمكانيات الإنتاج في الولايات المتحدة الأمريكية يقع أعلى وإلى يمين منحني إمكانيات الإنتاج لفرنسا، وهو ما يدل على أن الولايات المتحدة الأمريكية لديها ميزة مطلقة في إنتاج الخبز والنبيذ، ومع ذلك، ولأنَّ ميل منحني إمكانيات الإنتاج للولايات المتحدة الأمريكية يختلف عن الميل لفرنسا؛ فإن تعزيز الرفاه من التجارة يمكن أن يحدث. فبدون التجارة، يضطر كلُّ اقتصاد إلى أن يستهلك في مكان ما على طول منحني إمكانيات إنتاجها. وهكذا، فإن منحني إمكانيات الإنتاج يُحدِّد ما هي نسب الأسعار بين الخبز والنبيذ من خلال مقايضة الإنتاج بين السلع حيث يتم تحديد الأسعار.



الشكل (١, ٢) حدود إمكانيات الإنتاج الخطي لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية

لنفترض أن التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا مسموح بها، وأن السعر الدولي للنبيد هو ثلاثة أضعاف سعر الخبز (بين نسب السعر للولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا). فالمُنتجون الذين يحققون أقصى قدر من الربح في فرنسا سيختارون إنتاج النبيد فقط، في حين أن المنتجين الذين يحققون أقصى ربح في الولايات المتحدة الأمريكية سيختارون إنتاج الخبز فقط. ولأن التجارة ممكنة، فإنه يمكن لمنتجي النبيد الفرنسي أن يتبادلوا التجارة ببعض النبيد الخاص بهم بالخبز المصنوع في الولايات المتحدة الأمريكية (والعكس صحيح). وتحدث هذه التجارة على أساس نسبة الأسعار الدولية (أو معدلات التبادل التجاري الدولية) وهي ٣:١.

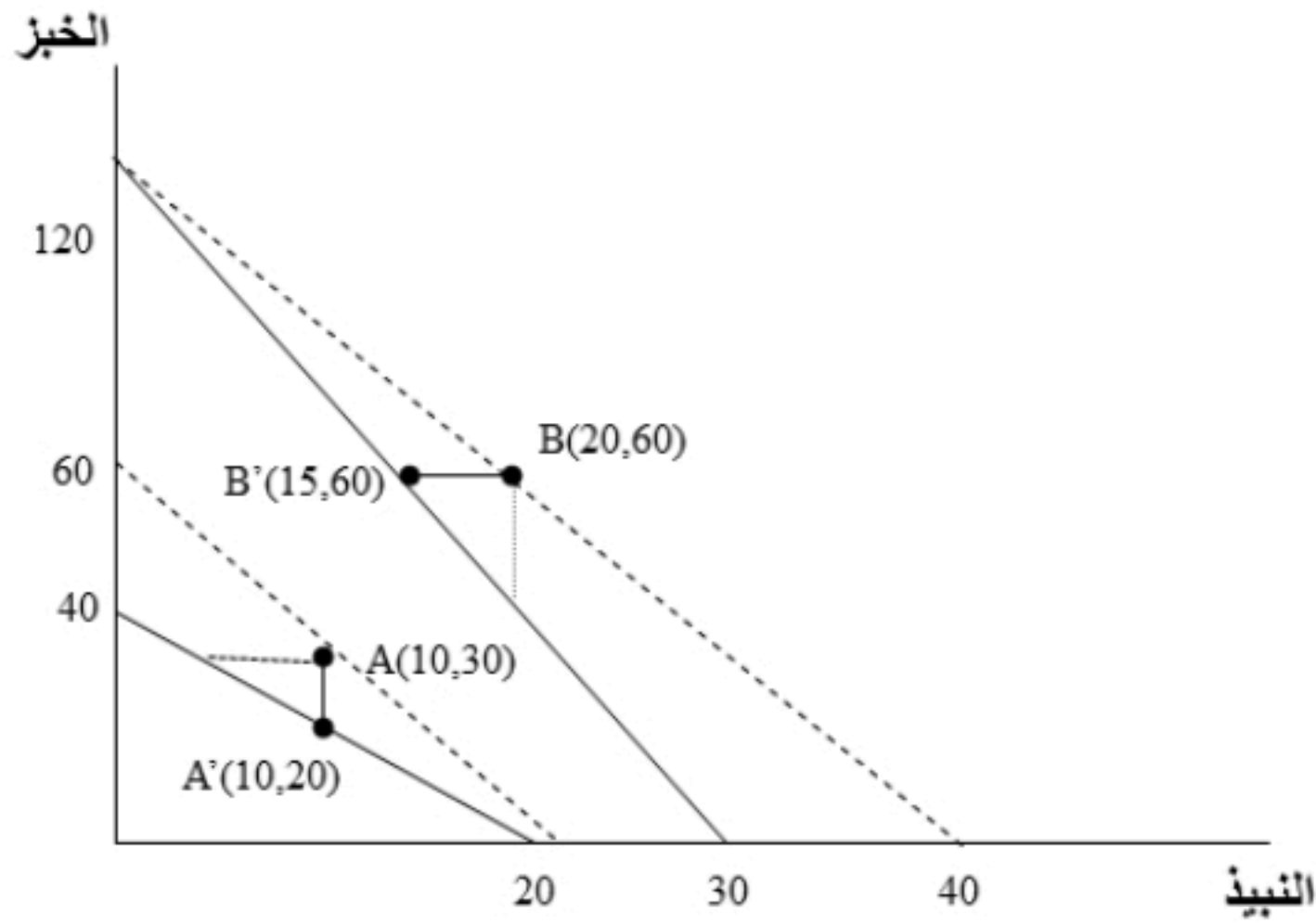
تساعد شروط التبادل التجاري الدولية على تحديد إمكانيات الاستهلاك. وتحدد خطوط إمكانيات الاستهلاك هذه توليفات من السلعتين يمكن للدولة أن تختار استهلاكها على أساس مستوى إنتاجها، ومعدلات التبادل التجاري الدولية. ويمكن للمرء أن يفكر فيها كقيود ميزانية للدولة؛ لأنه يعطي قيمة الإنتاج في الدولة. وبين الشكل (٢, ٢) إمكانيات الاستهلاك لكل دولة (الخطوط المنقطعة). وكلتا الدولتين تكسب بشكل واضح؛ لأن خطوط إمكانياتها الاستهلاكية تقع فوق منحنى إمكانيات إنتاجها، وهو ما يتيح لكل دولة أن تستهلك المزيد من كل سلعة عن تلك التي لا يُسمح فيها بالتجارة.



الشكل (٢, ٢) إمكانيات الاستهلاك لفرنسا والولايات المتحدة الأمريكية

إنَّ أي نسبة لسعر النبيذ إلى الخبز تتراوح بين ٤ و ٢ سوف تؤدي إلى أن تخصص فرنسا في إنتاج النبيذ (لأنه يزيد من دخل فرنسا من الإنتاج)، والولايات المتحدة الأمريكية سوف تخصص في إنتاج الخبز (لأنه يزيد من دخل الولايات المتحدة الأمريكية من الإنتاج). ومع ذلك، فإن سعر التوازن له تداعيات على الدخل القومي. إذا كان السعر الدولي للنبيذ ٩٩, ٣ أضعاف سعر الخبز، فإن الدخل سيكون أعلى في فرنسا، وعندما يكون سعر النبيذ ٩٩, ٢ ضعف سعر الخبز فذلك من شأنه أن يجعل الدخل أعلى في الولايات المتحدة الأمريكية. خطوط إمكانيات الاستهلاك المرتبطة بتلك النسب السعرية تعكس مستويات الدخل هذه (والقدرة على استهلاك السلعتين). وسيكون منحدرًا جدًا مع نسبة السعر (سعر النبيذ P_W مقسومًا على سعر الخبز P_B) من ٩٩, ٣ : ١ ويكون مسطحًا أكثر مع نسبة سعر ٩٩, ٢ : ١. يمكن قياس مكاسب التجارة في هذا التحليل من حيث الفائدة أو الاستهلاك الإضافي للسلعتين، كما هو مبين في الشكل (٢, ٣)، وبافتراض أن شروط التبادل التجاري الجديدة تسمح للولايات المتحدة الأمريكية باستهلاك ٢٠ وحدة من النبيذ و ٦٠ وحدة من الخبز (النقطة B)، في حين تسمح شروط التبادل التجاري لفرنسا باستهلاك ١٠ وحدات من النبيذ و ٣٠ وحدة من الخبز (النقطة A). ويمكن قياس المكاسب الصافية للرفاه في الولايات المتحدة الأمريكية للنبيذ عن طريق الانتقال إلى منحنى إمكانيات الإنتاج الأصلي (PPF) للولايات المتحدة الأمريكية، وإيجاد أن الولايات المتحدة الأمريكية يمكن أن تستهلك ٥ وحدات إضافية من النبيذ، في حين

يبقى استهلاكها للخبز عند ٦٠ وحدة. ويمكن قياس صافي المكاسب الاجتماعية من التجارة في فرنسا للخبز عن طريق العودة إلى منحنى إمكانيات الإنتاج الأصلي (PPF) لفرنسا، وإيجاد أن فرنسا يمكن أن تستهلك ١٠ وحدات إضافية من الخبز، في حين يبقى استهلاكها للنبيد عند ١٠ وحدات. ويمكن قياس مكاسب الرفاهية بالوحدات من أي من السلعة.



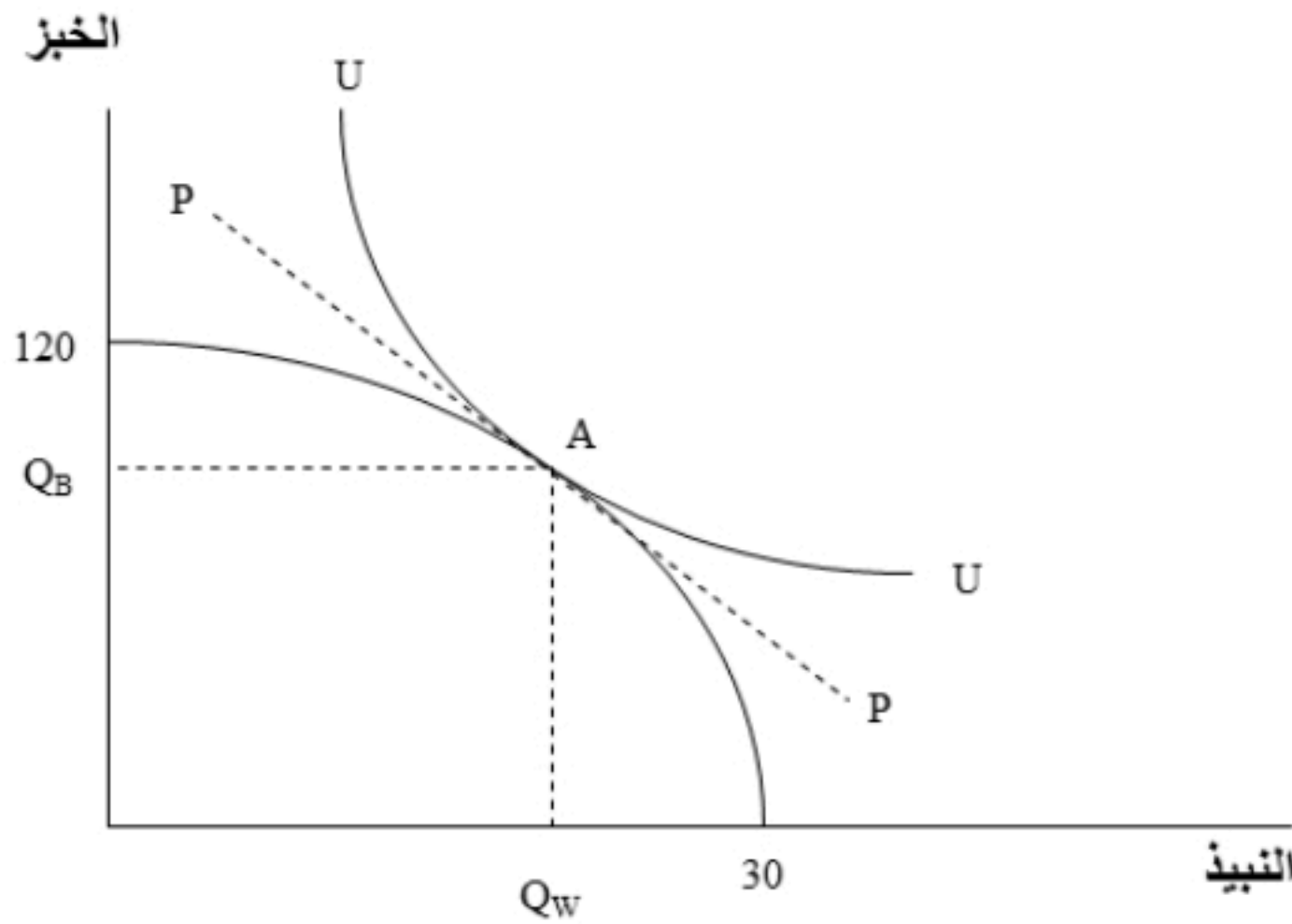
الشكل (٢, ٣) الاستهلاك والمكاسب عند نسبة سعرية ١:٣

شرح الإطار (١, ٢) حدود إمكانيات الإنتاج:

حدود إمكانيات الإنتاج (PPFs) التي هي مشتقة من دالة إنتاج السلع، تتبع أقصى إنتاج يمكن الحصول عليه من الاقتصاد، بافتراض استخدام جميع الموارد استخدامًا كاملاً. وهي مماثلة لقيود الميزانية في الدولة، ولكن يجب على المرء أن يتذكر أنها تكون كمية (المحاور هي كميات من السلعتين). توضيح الحركة على طول منحنى إمكانيات الإنتاج (PPFs) تأثير انتقال المدخلات من إنتاج سلعة إلى أخرى. وعادةً ما تكون مقعرة نحو نقطة الأصل، كما هو مبين في الشكل (٢, ٤)؛ لأن الاقتصاد يعاني من انخفاض معدلات التحول الحدية. ويعني هذا المصطلح التقني، أنه كلما تم وضع المزيد من الموارد في إنتاج سلعة، انخفضت الإنتاجية الحدية لتلك الموارد؛ ومن ثم فإن الاقتصاد يحصل على إنتاج أقل لكل وحدة من المدخلات كلما تم استخدام المزيد من المدخلات.

ليست كل المدخلات مناسبة على قدم المساواة لإنتاج القمح (الخبز) والعنب (النبيد)، خاصة عندما تكون عناصر الإنتاج من الأرض والعمل مستخدمة. بالنظر في النقطة في الشكل (٢، ٤) حيث تنتج الولايات المتحدة الأمريكية ١٢٠ وحدة من الخبز، ولا تنتج النبيد. إذا كانت الدولة ستبدأ في إنتاج النبيد، فإنه سيتم استخدام المدخلات (وخاصة الأراضي والعمل) التي هي الأنسب لإنتاج النبيد لتلك الوحدات الأولى من الإنتاج، وإنتاج كمية كبيرة نسبياً من النبيد مع إهمال قليل لإنتاج الخبز. كما يتم وضع المزيد من المدخلات في إنتاج النبيد، وهذه المدخلات سوف تكون أقلّ ملائمة لإنتاج النبيد من المدخلات الأولى؛ لذلك سيكون إنتاج النبيد أقلّ في الفترة القادمة.

يبين الشكل (١، ٢) العلاقة التي تكون فيها جميع المدخلات مثمرة على قدم المساواة في إنتاج النبيد والخبز (لأن محني إمكانيات الإنتاج خطي). ومع ذلك، إذا أخذت المدخلات الأكثر ملائمة لإنتاج النبيد من إنتاج الخبز أولاً، فإن محني إمكانيات الإنتاج (PPF) سيكون فوق الخط المستقيم المبين في الشكل ١، ٢ (كما هو مبين في الشكل ٢، ٤). وهكذا، فإن محني إمكانيات الإنتاج (PPF) يكون مقعراً (أو ينحني إلى الخارج).



الشكل (٢، ٤) إنتاج واستهلاك الولايات المتحدة الأمريكية مع إمكانيات الإنتاج التقليدية

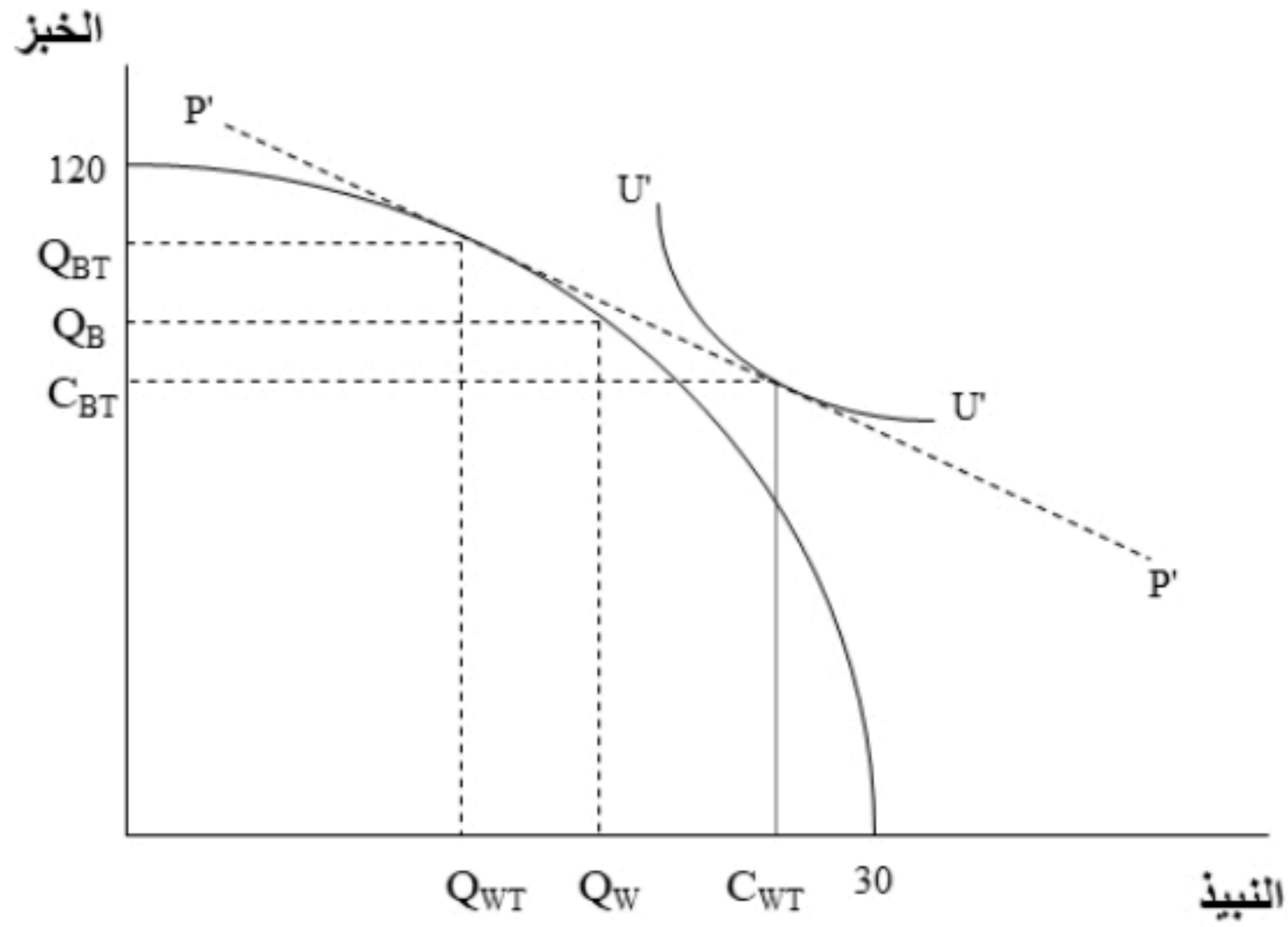
شرح الإطار (٢, ٢) منحنيات السواء:

تتبع منحنيات السواء نقاط الاستهلاك حيث المستهلكون غير مباينين بحزمة الاستهلاك؛ لذلك فهم أيضًا في فضاء الكمية. ويبين منحنى السواء استعداد المستهلكين لاستبدال سلعة واحدة بأخرى؛ لذلك تعكس منحنيات السواء أذواق وتفضيلات المستهلكين. منحنيات السواء هي دائمًا محدبة نحو نقطة الأصل (كما هو مبين في الشكل ٢, ٤) بسبب قانون تناقص المعدل الحدي للإحلال. يقول هذا القانون: إنه عندما يستهلك المرء وحدات أكثر من منتج ما، فإن المنفعة الحدية من استهلاك وحدة إضافية تنخفض.

هناك عدد لا حصر له من منحنيات السواء، كل منحنى يصوّر مستوى مختلفًا من المنفعة. وعندما يتحرك الفرد إلى أعلى وإلى اليمين في الشكل (٢, ٤)، تزداد المنفعة المرتبطة بمنحنى السواء. ويكون هدف المجتمع هو الوصول إلى منحنى السواء مع أعلى منفعة (أو تلك التي تقع أبعد وإلى أعلى وإلى اليمين).

في حالة عدم وجود تجارة، فإن نقطة التوازن (والاستهلاك) في الإنتاج هي عند النقطة A في الشكل (٢, ٤)، المقابلة لـ Q_B وحدة من الخبز و Q_W وحدة من النبيذ، حيث يكون منحنى السواء UU مماسًا مع منحنى إمكانيات الإنتاج PPF. وقد تم التوصل إلى هذا التوازن؛ لأن الأسعار النسبية في الاقتصاد تتفق مع الخط المنقط PP، الذي لديه ميل يساوي P_B / P_W . يعطي هذا السعر النسبي إشارة للمنتجين لاستخدام مواردهم للحصول على إنتاج Q_B و Q_W . يعطي أيضًا هذا السعر النسبي إشارة للمستهلكين إلى الندرة النسبية، حيث تنشأ نفس نقطة الاستهلاك. ونظرًا لقيد الدخل الذي تواجهه الولايات المتحدة الأمريكية (كما يظهر من قبل منحنى إمكانيات الإنتاج PPF)، فإنه لا يوجد منحنى سواء يقع أبعد إلى أعلى وإلى اليمين، ومن ثم فإن الرفاهية في الولايات المتحدة الأمريكية يتم تعظيمها عند Q_W, Q_B .

إذا أدخلت التجارة وليس هناك حواجز أمام إجراء التجارة، فإن ذلك يؤدي إلى تخفيف القيد على استهلاك الولايات المتحدة الأمريكية على طول منحنى إمكانيات إنتاجها (PPF) بسبب السماح بالواردات والصادرات. لم يعد الخط المنقط (PP) مناسبًا؛ لأنه يمكن للولايات المتحدة الأمريكية أن تتداول بالسعر النسبي العالمي، والذي من المحتمل أن يكون مختلفًا عن الخط المنقط (PP). إذا كانت الولايات المتحدة الأمريكية دولة صغيرة، وهذا يعني أنها تستطيع شراء أو بيع أي كمية من السلعة دون التأثير على السعر العالمي (وهو افتراض سيتم تخفيفه لاحقًا)، والسعر النسبي العالمي (أو معدلات التبادل التجاري) للخبز أعلى من السعر النسبي الأمريكي بدون التجارة؛ فإن الولايات المتحدة الأمريكية سوف تصدر الخبز وتستورد النبيذ. ويبين الشكل (٢, ٥) هذا بيانًا. الخط $P'P'$ هو خط إمكانيات الاستهلاك.



الشكل (٥, ٢) الإنتاج والاستهلاك مع منحني إمكانيات الإنتاج المقعرة

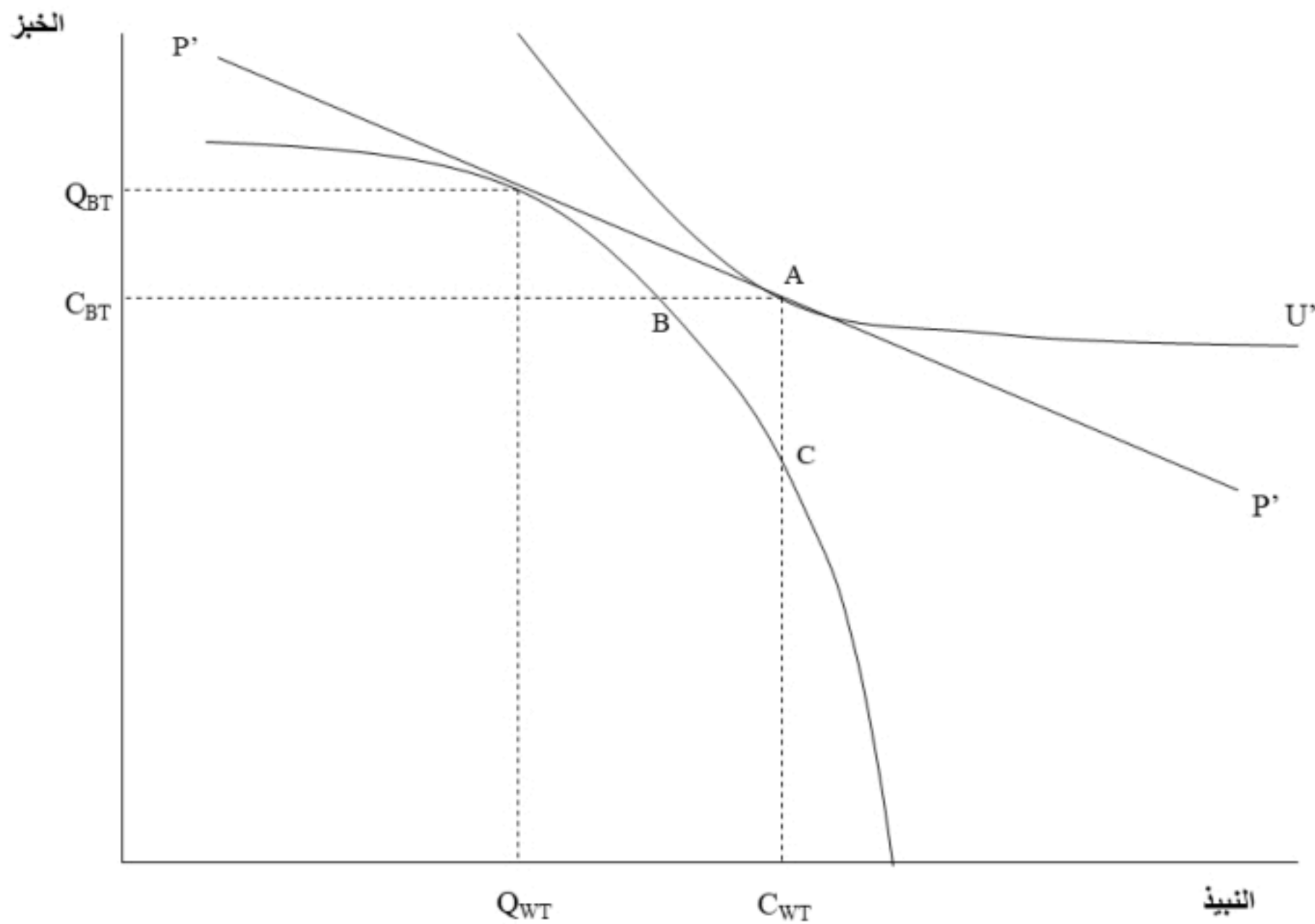
إنَّ معدلات التبادل التجاري العالمية (كما هو موضح في الخط $P'P'$) هي مفتاح التوازن مع التجارة. يتجاوب المنتجون في الولايات المتحدة الأمريكية مع ارتفاع سعر الخبز نسبياً ويزيدون من إنتاجهم (إلى Q_{BT}). الطريقة الوحيدة التي يمكن أن تنتج المزيد من الخبز، هو خفض إنتاجهم من النبيذ (ينخفض إلى Q_{WT}). ومن الواضح، على الرغم من ذلك، أن نقطة الإنتاج الجديدة (Q_{WT}, Q_{BT}) تولّد الحد الأقصى للدخل للمنتجين في ضوء معدل التبادل التجاري العالمي الجديد للتجارة. لاحظ أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تخصص في إنتاج الخبز؛ لأن لديها بعض الموارد التي هي مناسبة تماماً لإنتاج النبيذ.

يتفاعل المستهلكون مع السعر الجديد الأعلى للخبز، وسوف يختارون زيادة استهلاكهم من النبيذ، وتقليل استهلاكهم من الخبز. وسوف يعظمون رفاهيتهم من خلال الاستهلاك عند C_{BT} للخبز و C_{WT} للنبيذ، حيث قيود الدخل الجديد على طول الخط $P'P'$ هو مماس لمنحني السواء $U'U'$. ومن الواضح أن هذا هو مستوى رفاه أعلى مما كان عليه قبل إجراء التجارة.

يجب أن تكون نقاط الإنتاج والاستهلاك وفقاً لمعدلات قطاع التجارة العالمية؛ لضمان وجود توازن في الميزان التجاري (قيمة الواردات تساوي تماماً قيمة الصادرات). إن خط معدل التبادل التجاري العالمي هو القيد الجديد المفروض على الميزانية بالنسبة للدولة، وليس منحني إمكانيات الإنتاج PPF. ويسمح العالم للولايات المتحدة الأمريكية بالتداول عند معدل التجارة الجديد طالما أن قيمة صادراتها تساوي قيمة

وارداتها. ويعكس السعر النسبي العالمي الندرة النسبية بين الخبز والنبذ للعالم. ولأن الولايات المتحدة الأمريكية أكثر إنتاجية بالنسبة لبقية العالم في الخبز، فإن فتح التجارة يعطي إشارات للولايات المتحدة الأمريكية أنه يجب أن تنتج المزيد من الخبز (وتستهلك كميات أقل من الخبز).

يمكن قياس المكاسب الناتجة عن التجارة بعدد من الطرق: الأول، هو ببساطة قياس الفرق في الرفاه بين نقطتي الاستهلاك (بدون التجارة ومع التجارة)، وهذا هو قياس كم يبعد $U'U$ عن UU (النقطة التي عندها يتلامس منحنى السواء مع منحنى إمكانيات الإنتاج PPF). ومع ذلك، فإن الاقتصاديين ليسوا جيدين جداً في تخصيص قيم الرفاهية كما سبقت الإشارة إليها وفقاً لمفهوم فكرة منحنى السواء. وثمة طريقة أخرى مبينة في الشكل (٦، ٢) عن طريق قياس زيادة استهلاك النبذ (أو الخبز). في هذا الشكل، نقطة الاستهلاك بعد إجراء التجارة هي النقطة A. المكاسب المحققة من تجارة النبذ بالنسبة إلى ما يمكن استهلاكه من دون تجارة، هو A-B، في حين أن المكاسب من التجارة من حيث الخبز هو A-C.



الشكل (٦، ٢) المكاسب الناجمة من التجارة للولايات المتحدة الأمريكية

(١) هذه المسافات، A-B و A-C، تبالغ في تقدير المكاسب من التجارة؛ لأنها لا تنظر في تعديلات الاستهلاك التي تحدث عندما تتغير الأسعار النسبية. ومع ذلك، فإن المسافات تعطي مقياساً دقيقاً للمكاسب من التجارة.

مناقشة الإطار (١, ٢) الحظر على العراق:

فرضت الأمم المتحدة حظراً تجارياً على العراق في أغسطس ١٩٩٠. لا يمكن لأي عضو من أعضاء الأمم المتحدة التصدير أو الاستيراد من العراق، بسبب غزو العراق للكويت وعدم امتثاله لمفتشي الأسلحة التابعين للأمم المتحدة، الذين يحاولون تحديد ما إذا كان العراق يقوم بتخزين أو إنتاج أسلحة بيولوجية أو كيميائية. لم تكن هذه مسألة سياسية بحتة؛ لأن الأمم المتحدة كانت تستخدم المكاسب من التجارة (أو عدم تحقيق مكاسب بسبب الحظر التجاري) من أجل تشجيع العراق على الامتثال.

في إبريل عام ١٩٩٥، أصدرت الأمم المتحدة قراراً يسمح للعراق ببيع ما يصل إلى ملياري دولار من النفط مقابل الغذاء والدواء والاحتياجات الإنسانية الأخرى، كل ستة أشهر. انتهى الحظر التجاري عند الإطاحة بنظام صدام حسين، من قبل الغزو الذي قادتته الولايات المتحدة الأمريكية في مايو ٢٠٠٣. ولا شك أن الحظر التجاري يضرب بالفراهية الاقتصادية للشعب العراقي، غير أن هذا المثال المؤسف هو دليل على أن زعماء العالم يدركون أن الدول تستفيد من التجارة.

التوازن الجزئي، سلعة واحدة:

تركز معظم كتب الاقتصاد الدولي على نموذج سلعتين وتدايعاته على أسواق عوامل الإنتاج (مثل العمل ورأس المال)؛ لأنهم مهتمون بآثار التجارة على عوائد تلك العوامل (العمل ورأس المال). يميل الاقتصاديون الزراعيون إلى التركيز على منتجات الأسواق، والتحقيق في قضايا التجارة الدولية؛ لأنها تؤثر على نمط التجارة. وكثيراً ما يكون هذا التحليل لأنماط التجارة أسهل في تصور نموذج التوازن الجزئي (تحليل العرض والطلب) مع سلعة واحدة والعديد من الدول. التوازن هو جزئي؛ لأنه يشمل فقط سعر السلعة المعنية، وتبقى جميع أسعار السلع الأخرى ثابتة. هذا النموذج هو وسيلة ممتازة لإظهار كيف يؤثر التغير في المتغيرات على نقطة التوازن للسلعة المعنية.

يبين الشكل (٧, ٢) منحنيات العرض والطلب التقليدية الخاصة بالخبز في بلد معين، وهما S_d و D_d ، حيث يشير الحرف الفرعي d إلى المحلي. إذا لم يكن هناك تجارة في الخبز، فإن السعر المحلي (P_B) يكون عندما يساوي العرض المحلي الطلب المحلي (Q_B). ويُسمى P_a سعر الاكتفاء الذاتي أو السعر بدون التجارة. فائض المنتج عند السعر P_B والكمية Q_B هو المساحة BCD ، وفائض المستهلك هو المساحة ABC ،

وتَمَّ تعظيم مجموعهما (كما هو مبين في الشكل ٧, ٢). في ظل حالة المنافسة التامة، فإن عرض الخبز هو منحنى التكلفة الحدية في الصناعة، والطلب على الخبز هو المنفعة الحدية من الخبز؛ لذلك فإن السعر P_B تكون عنده التكلفة الحدية للمنتجين مساوية للمنفعة الحدية للمستهلكين، جبرياً^٢ هي:

$$SB = f(P_B / \dots) \quad (2.1)$$

$$DB = g(P_B / \dots) \quad (2.2)$$

$$QB = \min(SB, DB) \quad (2.3)$$

عند تعظيم الفائض

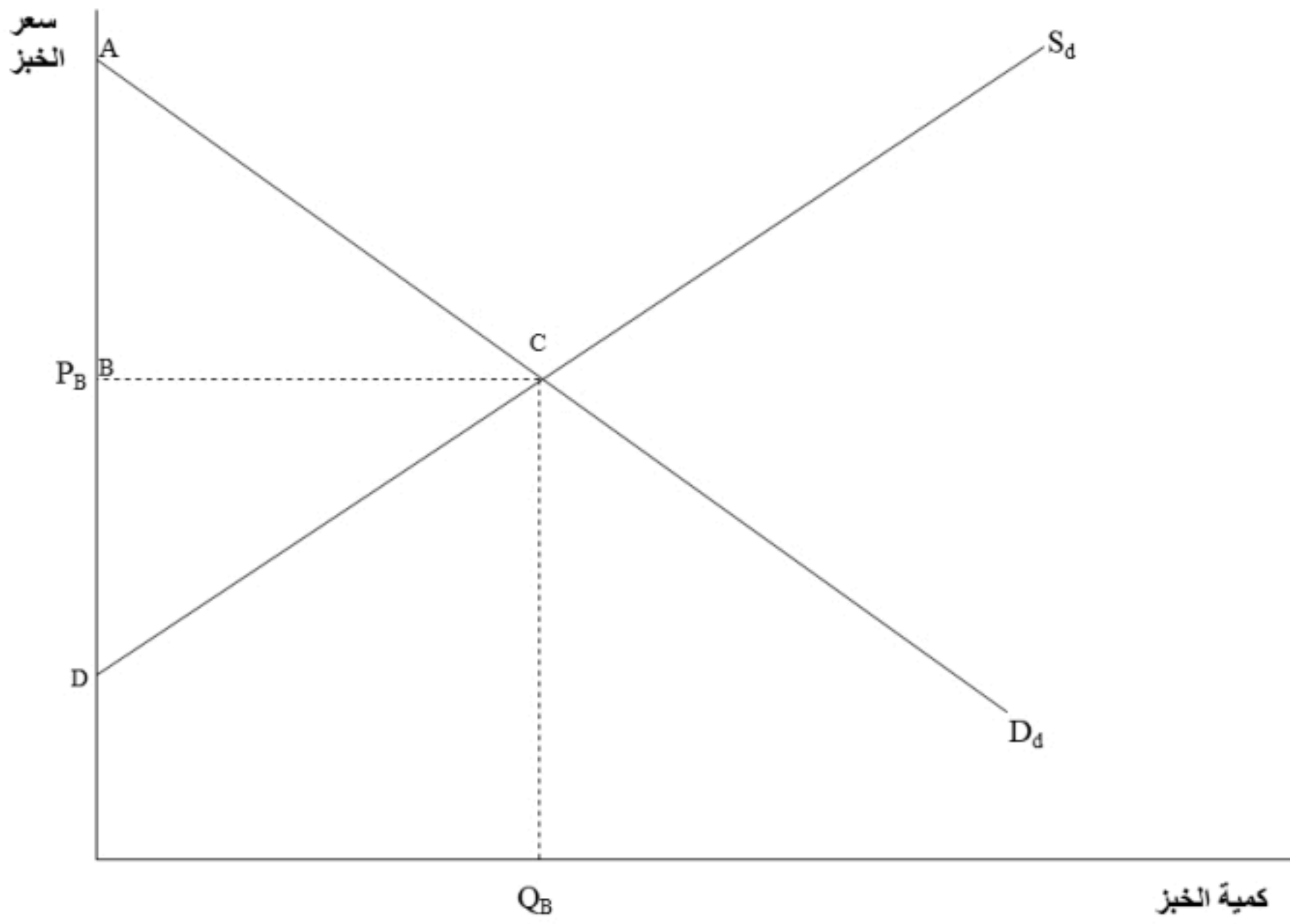
$$QB = SB = DB \quad (2.4)$$

شرح الإطار (٢, ٣) فائض المستهلك والمنتج:

يعتبر فائض المستهلك والمنتج وسيلة شائعة لقياس الرفاهية، خاصة في حالات المقارنة الثابتة. ويقيس فائض المستهلك مكاسب الرفاهية التي يحصل المستهلكون عليها من شراء السلع بأسعار تقل عن قيمتها. وبافتراض دالة الطلب الفردية النموذجية (ميل المنحنى نحو الأسفل)، فإن المستهلك غالباً ما يكون على استعداد لدفع المزيد مقابل الحصول على المنتج بأعلى من سعر السوق. ويُسمَّى هذا المكسب الصافي الذي يحصل المستهلكون عليه فائضاً، وتُسمَّى المساحة تحت منحنى الطلب وفوق سعر السوق فائض المستهلك، وهذه المساحة هي مجموع المكاسب التي يحصل المستهلكون عليها ولكنهم لا يدفعون سعر السوق.

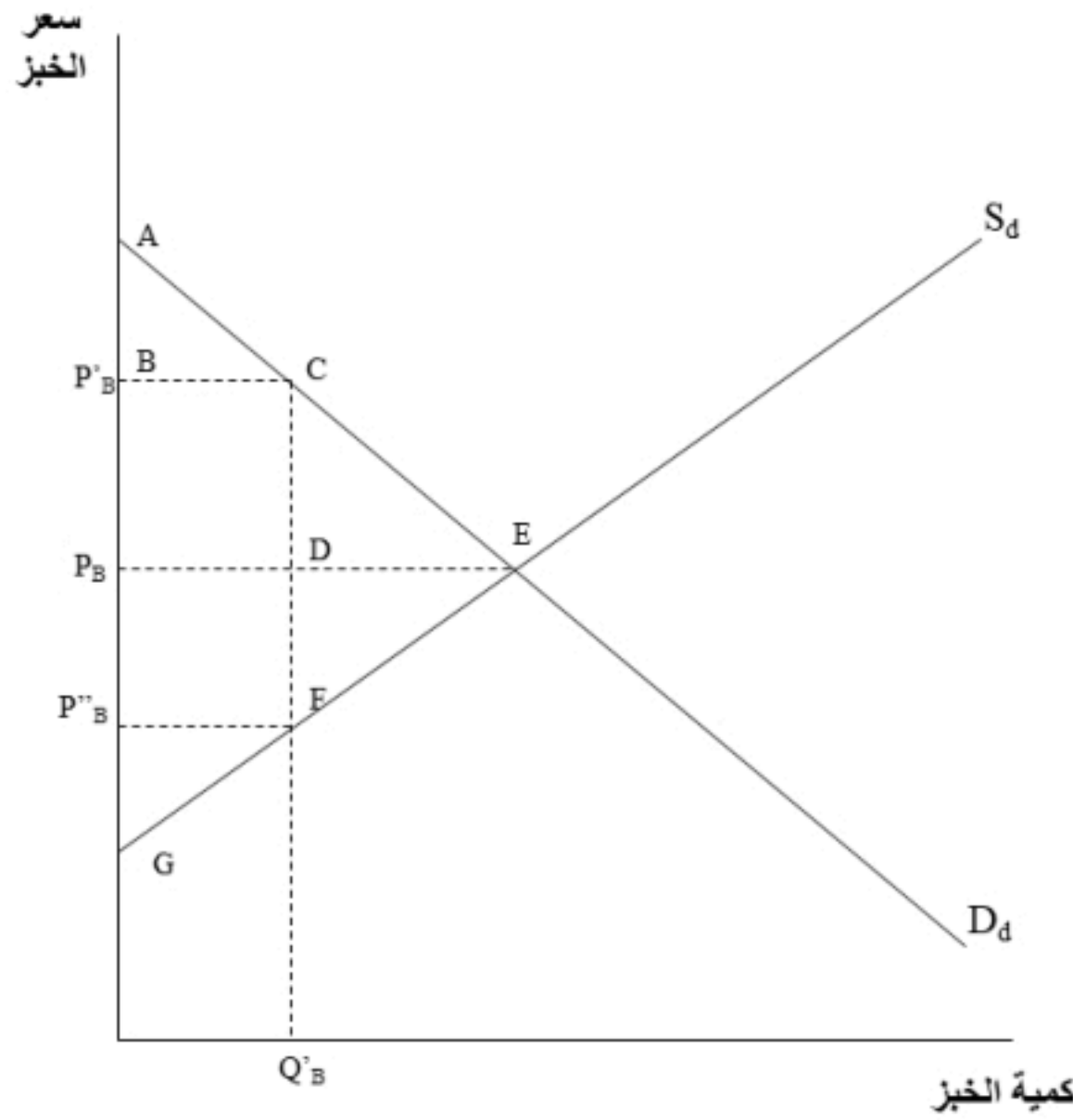
وبطريقة مماثلة، يقيس فائض المنتج مكاسب الرفاهية التي يحصل المنتجون عليها من بيع السلع بأسعار تفوق تكاليف إنتاجهم. وبافتراض منحنى التكلفة الحدية النموذجية (ميل المنحنى إلى أعلى)، فإن المنتج غالباً ما يكون قادراً على إنتاج مُنتَجٍ بأقل من سعر السوق. ويُسمَّى هذا الكسب الصافي الذي يحصل المنتجون عليه فائضاً، وتُسمَّى المساحة فوق منحنى التكلفة الحدية وأقل من سعر السوق فائض المنتج.

(٢) يعني الخط المائل في المعادلة أن الأمور الأخرى ثابتة. وفي هذا المثال، دالة العرض تتضمن أسعار المنتجات الأخرى، وجميع أسعار المدخلات، والعوامل الأخرى التي تجعل التكلفة الحدية ثابتة. ودالة الطلب تتضمن أسعار السلع الأخرى، والدخل، وعوامل الطلب الأخرى الثابتة.



الشكل (٧, ٢) توازن الخبز في حالة عدم وجود تجارة

إذا كان السعر فوق تقاطع العرض والطلب (كما هو الحال في الشكل ٨, ٢ عند السعر P_B')، فإن فائض المنتج هو المساحة BCFG التي يمكن أن تكون أعلى أو أقل من تقاطع منحنى العرض والطلب، ولكن فائض المستهلك أقل بكثير (المساحة ABC)، ومجموع فائض المنتجين والمستهلكين أقل مما هو عليه عندما يساوي العرض المحلي الطلب المحلي. وفي هذه الحالة، سعر الخبز لا يعكس تكاليف الفرصة الحقيقية للخبز، كما أن هناك خسارة صافية للمجتمع (مساحة المثلث CEF في الشكل ٨, ٢). الإشارات ليست المثالية؛ لأن المستهلكين يتلقون إشارات بأن سعر الخبز يستحق السعر P_B' عندما يكلف فقط P_B'' لإنتاجه. عند سعر P_B' سوف يختار المستهلكون أن يستهلكوا فقط الكمية Q_B' وحدات من الخبز، وهو أقل مما يمكن أن تستهلك إذا أعطيت لهم إشارة السعر الصحيح (P_B) . ويمكن أن يقال نفس الشيء، إذا كان سعر الخبز أقل من تقاطع العرض والطلب، مثلاً عند السعر P_B'' ، ولكن في هذه الحالة سيكون فائض المستهلك أكبر من الأمثل، وفائض المنتج سيكون أصغر، وستكون هناك خسارة صافية أخرى للمجتمع.

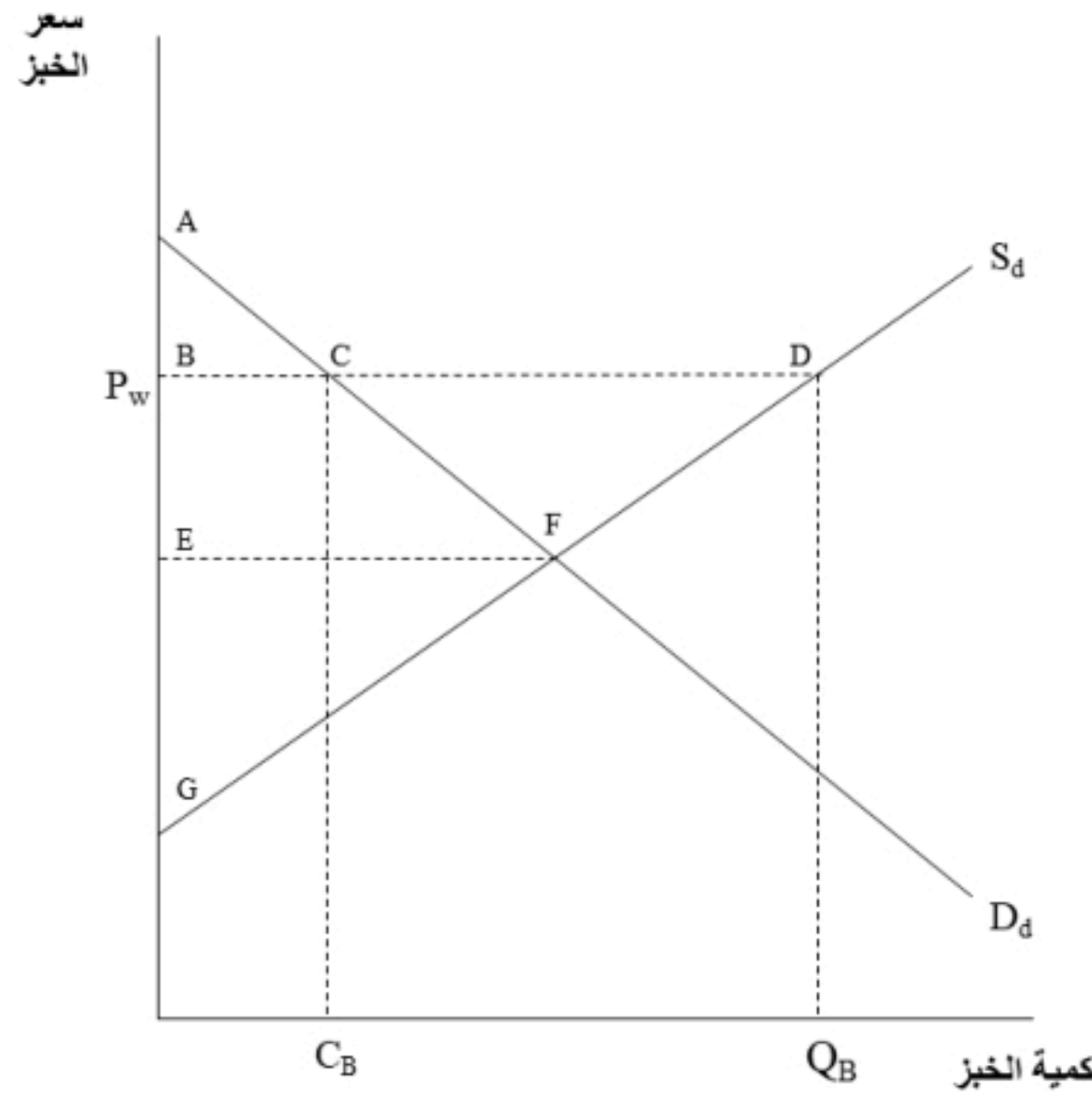


الشكل (٨, ٢) تبعات عدم توازن الأسعار على مستوى الرفاهية

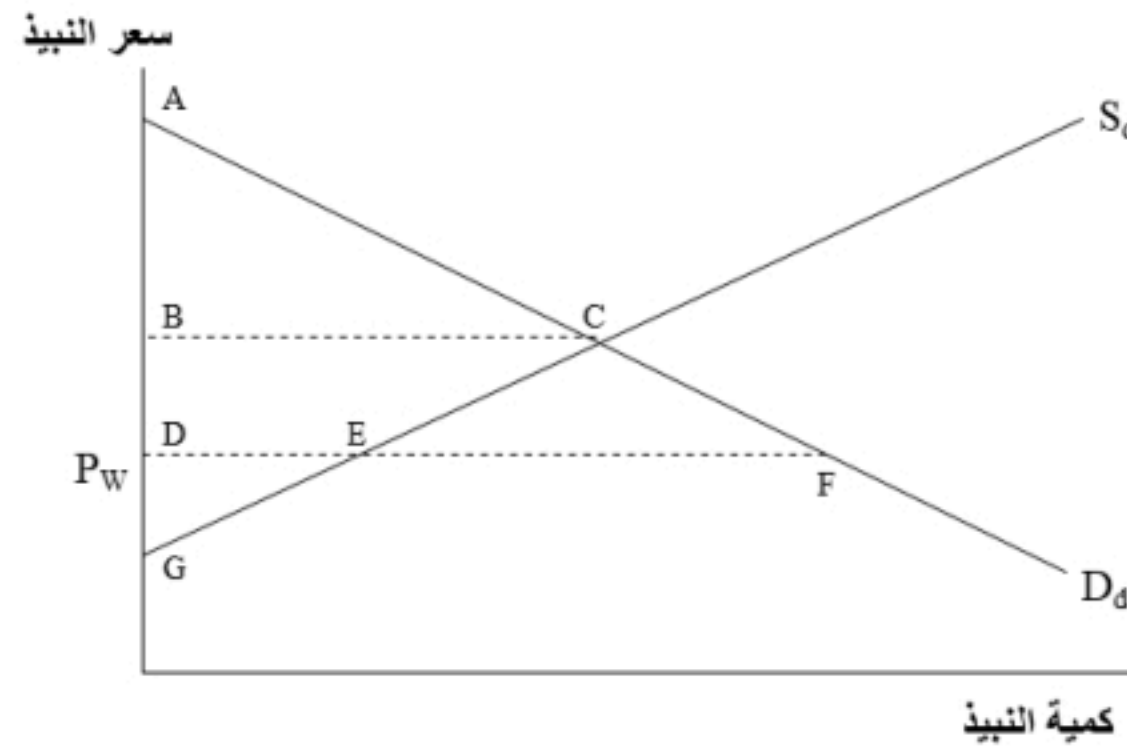
عندما يُسمح بالتجارة، فإن قيد العرض المحلي الذي يساوي الطلب المحلي يُخفف. ويمكن أن تنتج الدولة فائضاً أو تستهلك أكثر مما تنتجه طالما أن التجارة الدولية تُشكّل الفرق. ملاحظة: ومع ذلك، أنه إذا استوردت الدولة منتجاً واحداً، فيجب عليها تصدير منتج واحد على الأقل، للمحافظة على ميزانها التجاري. ويبين الشكل (٩, ٢) مثالاً لدولة صغيرة تصبح مصدرة للخبز؛ لأنها تنتج فائضاً عند الأسعار العالمية التي تواجهها.

إذا كان السعر العالمي للخبز (P_W) فوق سعر الاكتفاء الذاتي، فإن الدول سوف تصدر الخبز. الإنتاج المحلي سوف يكون عند الكمية Q_B ، والاستهلاك المحلي سيكون عند الكمية Q_B ، وسيتم تصدير الفرق. فائض المنتج في الشكل (٩, ٢) هو BDG ، وفائض المستهلك هو ABC ، وصافي الربح للدول من التجارة هو مساحة المثلث CDF . لاحظ أنه بالنسبة إلى عدم وجود التجارة، يفقد المستهلكون بوضوح (المساحة $BCFE$)، في حين يكسب المنتجون بشكل واضح ($BDFE$). إذا فُتحت أبواب التجارة لمنتجي الخبز الذين مكاسبهم يمكن أن تعوض المستهلكين بشكل كامل عن خسارتهم من ارتفاع سعر الخبز، وسوف يكون هناك مكاسب صافية لمنتجي الخبز. هذا لا يحدث عادة بسبب وجود العديد من السلع التي يتم تداولها، وسوف تستورد الدولة بعضاً من تلك السلع، وهو ما يجعل

للمستهلكين مكاسب صافية في المجموع. ويبين الشكل (١٠, ٢) أن المستهلكين يكسبون بوضوح عندما تُفتح التجارة وتُستورد السلعة. إذا سمحت الولايات المتحدة الأمريكية باستيراد النبيذ عند السعر العالمي (P_W)، فإن المستهلكين يكسبون BCFD من انخفاض سعر النبيذ، ولكنَّ منتجي النبيذ سوف يخسرون BCED. وعلى الرغم من ذلك، فإن الدولة إجمالاً سوف تُحقِّق مكاسب صافية تساوي المساحة CEF بسبب التجارة في النبيذ.

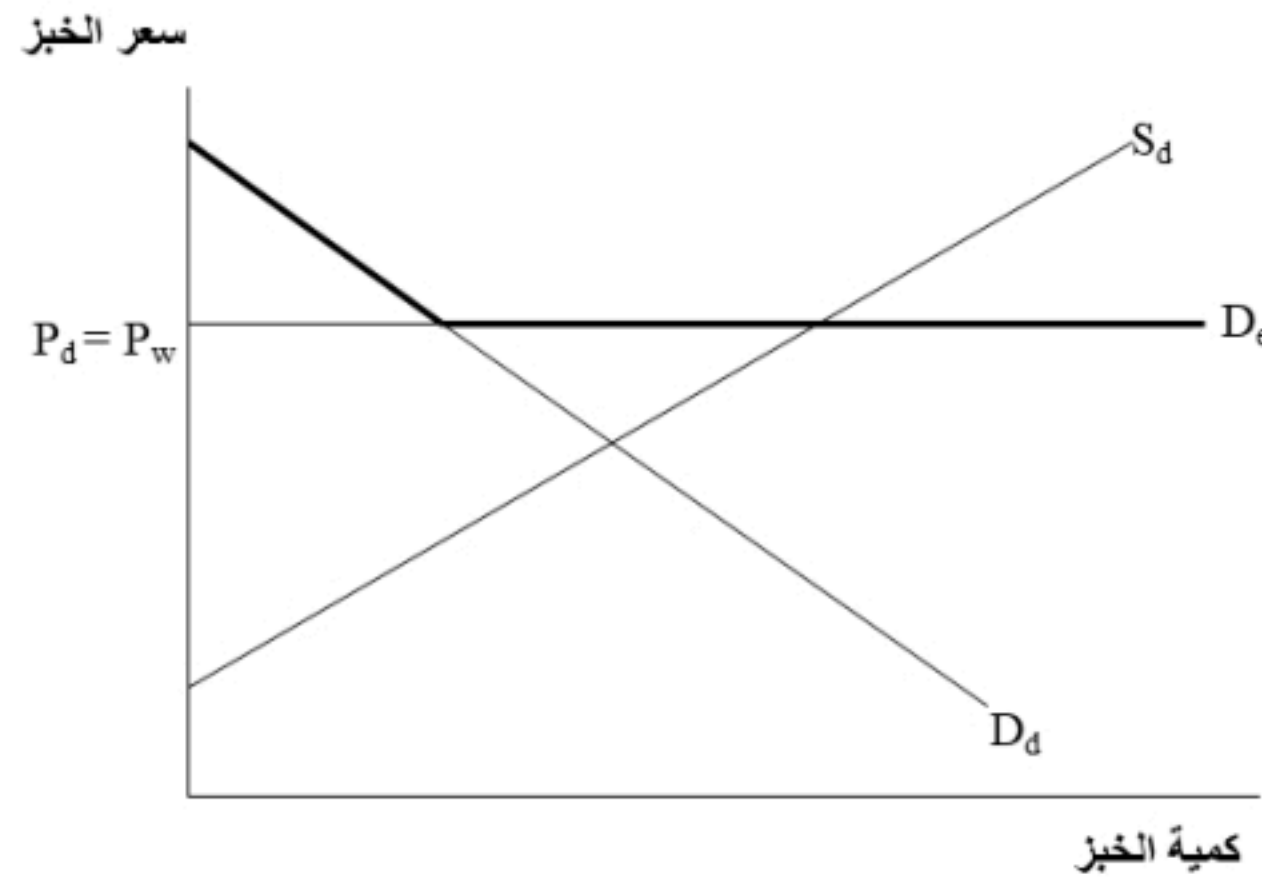


الشكل (٩, ٢) مكاسب الدولة المصدِّرة من التجارة



الشكل (١٠, ٢) مكاسب الدولة المستوردة من التجارة

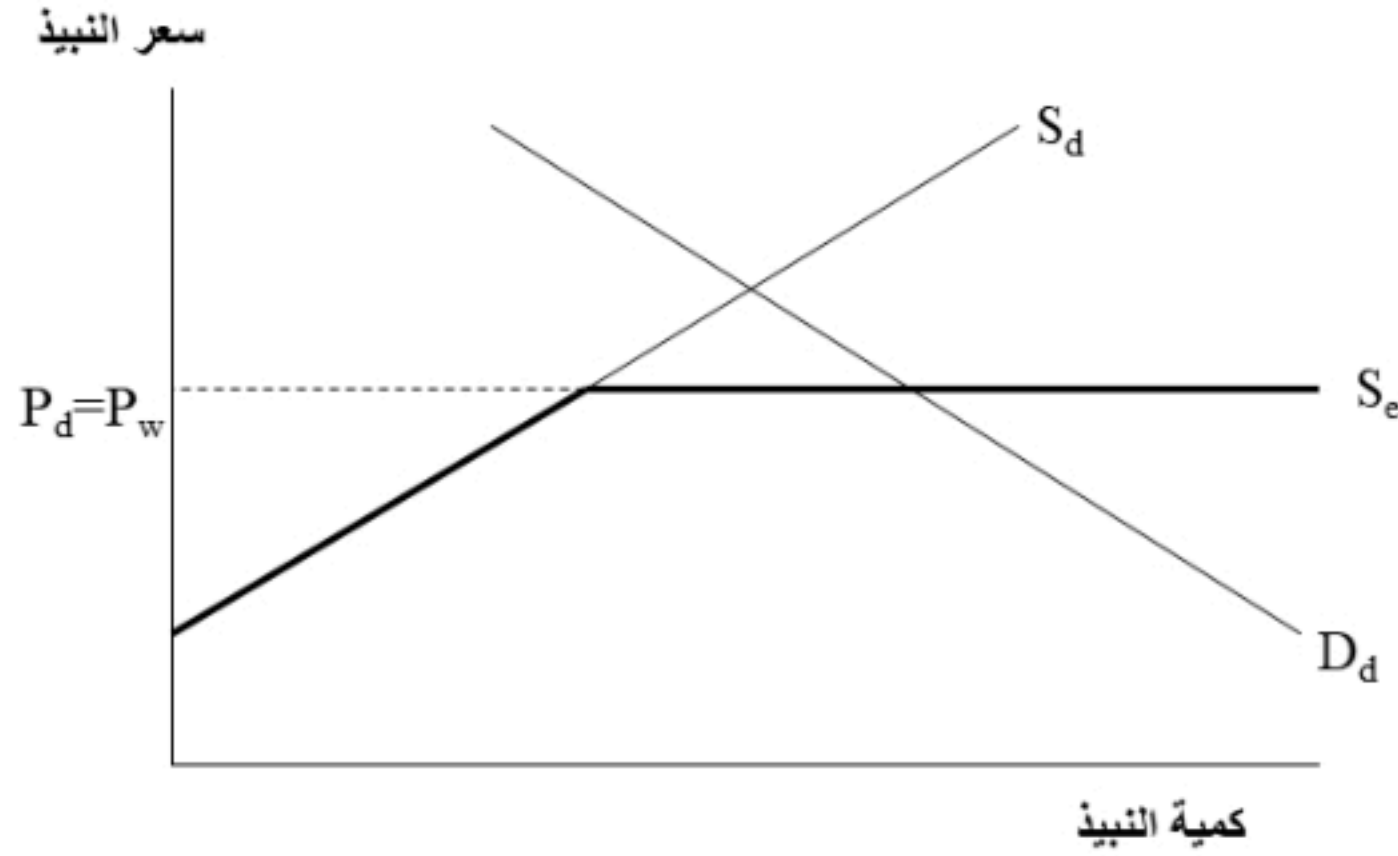
يسمح الشكلان (٢, ٩) و (٢, ١٠) بتحقيق مكاسب من التجارة المبينة في الشكلين (٢, ٥) و (٢, ٦) على أساس سلعة واحدة. ولا تزال المكاسب مفهومة ولا سيما المكاسب التي تحققت للمستهلكين، ولكنها أكثر قابلية للقياس من مفاهيم المنفعة الصافية المستخدمة في الشكل (٢, ٥)، غير أن هذه المكاسب تستند إلى فكرة أن الموارد متنقلة بين الصناعات، بحيث يتم إعادة توظيف الموارد (العمال، والأراضي، والمصانع، وما إلى ذلك) من الصناعات التي تنقلص إلى الصناعات التي تتوسع من التجارة. هناك مفهوم مهم للغاية في بقية هذا الكتاب هو العرض والطلب الفعال. يقيس العرض والطلب الفعال أثر الأسواق المحلية والعالمية على الدولة. ويوضح الشكل (٢, ١١) أن منحنى الطلب الفعال لدولة صغيرة مصدرة للخبز مرناً تماماً عند الأسعار العالمية P_w ، وهو ما يعني أن الدولة تستطيع تصدير أي كمية تريدها عند السعر العالمي. إن منحنى الطلب الفعال D_e هو مجموع منحنى الطلب المحلي (مع ميله الطبيعي والمنحدر إلى أسفل) ومنحنى الطلب العالمي، والذي هو مرناً تماماً عند السعر العالمي. السعر المحلي P_d على افتراض عدم وجود حواجز تجارية، يتم تحديده من خلال تقاطع منحنى العرض ومنحنى الطلب الفعال.^٣



الشكل (٢, ١١) منحنى الطلب الفعال للدولة المصدرة للخبز

(٣) يمكن للفرد أن يفكر في أن منحنى العرض المحلي هو منحنى العرض الفعال للدولة المصدرة. وبطريقة ماثلة، فإن منحنى الطلب المحلي هو منحنى الطلب الفعال بالنسبة للدولة المستوردة.

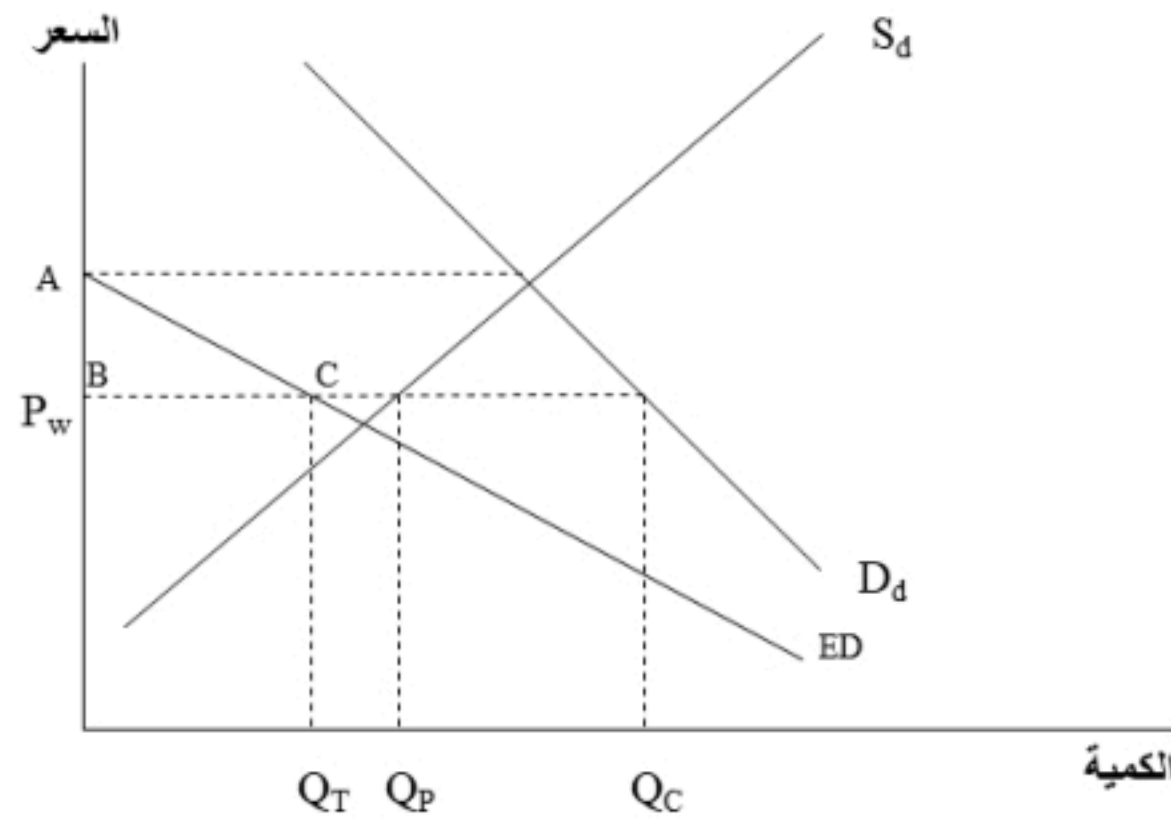
يبين الشكل (١٢, ٢) منحنى العرض الفعال (S_e) بالنسبة لدولة صغيرة مستوردة للنيبيذ، وهو مجموع منحنى العرض المحلي المائل إلى أعلى ومنحنى العرض الدولي، وهو مرّن تمامًا عند السعر العالمي (P_w). يتم تحديد السعر المحلي P_d من خلال تقاطع منحنى العرض الفعال S_e ، ومنحنى الطلب.



الشكل (١٢, ٢) منحنى العرض الفعال للدولة المستوردة للنيبيذ

إذا انتقل منحنى العرض أو الطلب المحلي مع دولة مصدرة (مستوردة) صغيرة، يمكن للمرء أن يرى أنه لن يكون هناك أي تغيير في السعر المحلي، طالما استمرت الدولة في التصدير (الاستيراد). انتقال منحنى العرض أو الطلب سوف يؤدي إلى تغيير الكمية المصدّرة (المستوردة) فقط. إذا كان هناك انتقال نحو الداخل في منحنى الطلب للمُصدّر، فإن كمية الصادرات سوف تنخفض بمقدار الانتقال. إذا كان هناك انتقال إلى الخارج في منحنى العرض للمستورد، فإن كمية الواردات سوف تنخفض بمقدار الانتقال. يمكن للقارئ المهتم رسم جميع توليفات انتقال العرض والطلب للتأكد من أن التغير سوف يكون في الكمية المتداولة فقط (ما لم يتغير المُصدّر إلى مستورد أو العكس صحيح).

أحد الموضوعات المهمة الأخيرة هو تفسير الكمية التي سوف تستوردها أو تصدّرها الدولة عند سعر معين. هذه المنحنيات تُسمّى منحنيات الطلب الزائد والعرض الزائد، وهي مشتقة مباشرة من منحنيات العرض والطلب المحلية. ويتم الحصول على الطلب الزائد عن طريق أخذ الفرق بين ما يشتريه المستهلكون المحليون، وما يعرضه المنتجون المحليون عند سعر معين. وبالتالي، فإن الطلب الزائد ED هو الطرح الأفقي لمنحنى العرض المحلي من منحنى الطلب المحلي. ويظهر ذلك في الشكل (١٣, ٢).



الشكل (١٣, ٢) اشتقاق الرسم البياني لمنحنى الطلب الزائد

عند سعر الاكتفاء الذاتي، فإن الطلب الزائد على السلعة يكون صفرًا؛ لأن كمية العرض المحلي تساوي تمامًا كمية الطلب المحلي. وعند أسعار أقل، فإن الطلب الزائد موجب؛ لأن المستهلكين المحليين يستهلكون أكثر من عرض المنتجين المحليين. وتُسدُّ هذه الفجوة من خلال الواردات (على سبيل المثال، طول BC في الشكل (١٣, ٢) هو بالضبط $Q_C - Q_P$). وبالتالي، فإن ميل منحنى الطلب الزائد يتجه نحو الأسفل من سعر الاكتفاء الذاتي، مع ميل أكثر تسطحًا (أكثر مرونة) عن منحنى الطلب المحلي. إن منحنى الطلب الزائد أكثر مرونة؛ لأنه يستحوذ على تأثيرين عندما ينخفض السعر المحلي هما: (١) زيادة الاستهلاك، و(٢) انخفاض الإنتاج. شرح الإطار (٢-٤) يوضح العلاقة بين مرونة العرض والطلب المحلية، ومرونة العرض والطلب الزائد.

شرح الإطار (٤, ٢) اشتقاق منحنى الطلب الزائد:

حسب تعريف الطلب الزائد M ، هو الفرق بين الطلب المحلي D ، والعرض المحلي S .

$$M = D - S$$

مع أخذ اشتقاق من كل جانب فيما يتعلق بالسعر P

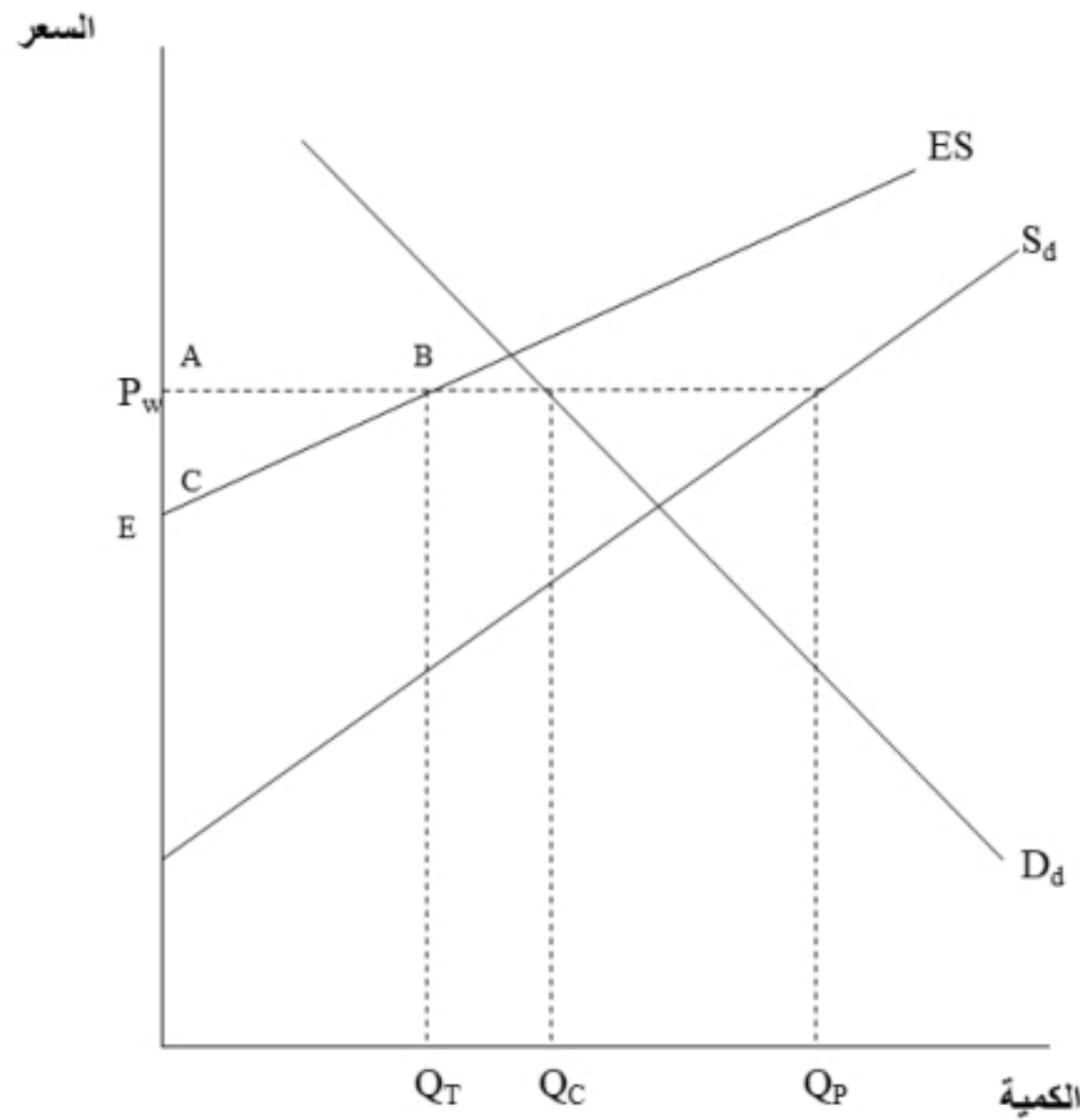
$$\frac{dM}{dP} = \frac{dD}{dP} - \frac{dS}{dP}$$

$$\frac{P}{Q} \frac{dM}{dP} = \frac{dD}{dP} \frac{P}{Q} - \frac{dS}{dP} \frac{P}{Q}$$

$$\epsilon_m = \epsilon_d - \epsilon_s$$

حيث ϵ_m ، ϵ_d ، و ϵ_s هي مرونة الطلب الزائد، ومرونة الطلب، ومرونة العرض، على التوالي. وبما أن ϵ_d سالبة و ϵ_s موجبة، فإن ϵ_m يكون عددًا سالبًا أكبر من ϵ_d . ودالة الطلب على الواردات هي دائمًا أكبر مرونة من دالة الطلب العادية. وبطريقة مماثلة، فإن دالة عرض الصادرات تكون دائمًا أكبر مرونة من دالة العرض العادية.

وبالمثل، يبين الشكل (١٤، ٢) اشتقاق منحنى العرض الزائد. ومرة أخرى، عند سعر الاكتفاء الذاتي، فائض العرض هو صفر؛ لأن كمية العرض المحلي تساوي كمية الطلب المحلي. وعند أسعار أعلى، يكون العرض الزائد (ϵ_s) موجبًا؛ لأن عرض المنتجين المحليين أكثر من استهلاك المستهلكين المحليين. وتُسَد هذه الفجوة من خلال الصادرات (على سبيل المثال، طول الخط AB في الشكل (١٤، ٢) هو بالضبط $Q_P - Q_C$). منحنى العرض الزائد سيكون له شكل مماثل لمنحنى العرض المحلي، إلا أنه يكون أكثر تسطحًا (أكثر مرونة). ويرجع ذلك إلى التأثيرين اللذين استحوذ عليهما العرض الزائد مع زيادة الأسعار المحلية، وهما: (١) إنتاج أكثر، و (٢) استهلاك أقل.



الشكل (١٤، ٢) اشتقاق الرسم البياني لمنحنى العرض الزائد

يمكن أيضًا استخدام منحنيات العرض والطلب الزائدة لإظهار المكاسب الناتجة عن التجارة. إذا كان السعر العالمي في الشكل (١٣، ٢) هو P_W ، فإن الدولة المعنية سوف تستورد الكمية Q_T من بقية العالم بسبب وجود طلب زائد. ويمكن قياس مكاسب الدولة المستوردة من التجارة بالمساحة ABC ، التي هي مساوية تمامًا (كما هو موضح بالرسم) للمكاسب الناتجة عن التجارة باستخدام منحنيات العرض والطلب المحلية. وبالمثل، إذا كان السعر العالمي في الشكل (١٤، ٢) هو P_W ، فإن الدولة المعنية سوف تُصدّر الكمية Q_T إلى بقية العالم بسبب وجود فائض العرض. ويُقاس مكاسب الدولة المصدّرة من التجارة مرة أخرى بالمساحة ABC ، التي تساوي تمامًا المكاسب الناتجة عن التجارة باستخدام منحنيات العرض والطلب المحلية.

تعريف السوق العالمي والدول الكبيرة:

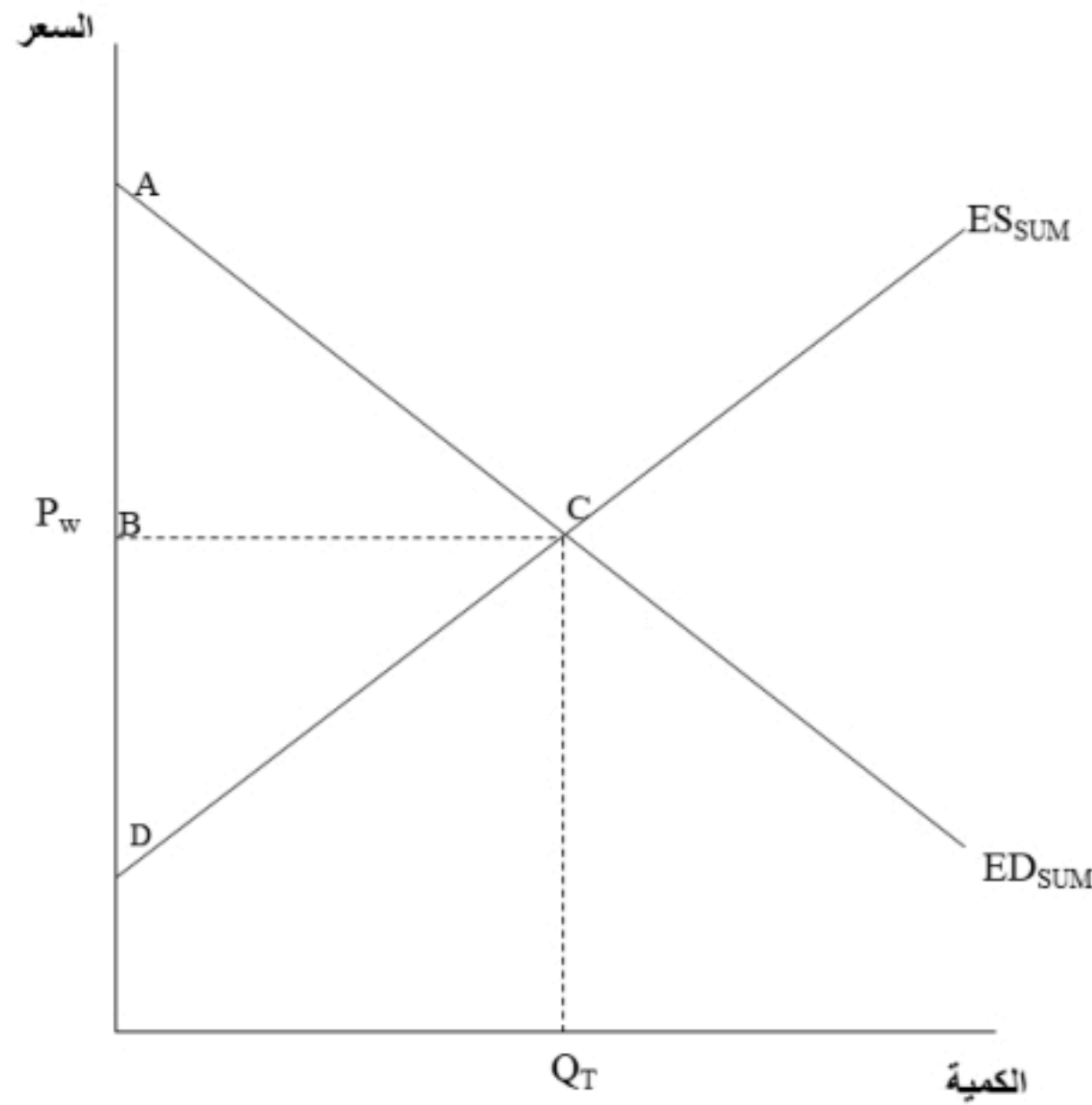
يفترض تحليل سلعة واحدة ودولة صغيرة أن هناك سوقًا عالمية تعمل بشكل جيد وهي التي تحدّد السعر العالمي، وتستخدم الدولة الصغيرة هذا السعر العالمي لتحديد مقدار ما ينبغي أن تنتجه وتستهلكه. إذا كان هناك منافسة تامة في جميع أنحاء العالم، فإنه لا يوجد تأثيرات خارجية وحواجز تجارية أو تكاليف نقل، والسعر العالمي سيكون القيمة الحقيقية للسلعة المعنية. وسوف يعكس السعر تكاليف إنتاج السلعة، وقيمة السلعة في الاستهلاك. وفي ظل هذه الافتراضات، يحدث توازن للسوق العالمية، حيث يتقاطع المجموع الأفقي لجميع منحنيات العرض المحلي مع المجموع الأفقي لجميع منحنيات الطلب المحلي. ومن المنطقي أن يتحدد السعر العالمي عندما يتساوى العرض العالمي (أو التكاليف الحدية) مع الطلب العالمي (أو القيمة الحدية).

شرح الإطار (٥، ٢) قانون السعر الواحد:

في ظلّ حالة المنافسة الكاملة لا توجد آثار خارجية، ولا حواجز تجارية، ولا تكاليف نقل، ويسود قانون السعر الواحد. وبسبب الفرص المرجّحة، سيضمن التجار أن سعر السلعة سيكون متطابقًا بين جميع الدول. وإذا ساد أي فرق في السعر، فإنه يمكن الحصول على أرباح اقتصادية صافية عن طريق شراء السلعة في دولة واحدة (مع انخفاض السعر) وشحنه إلى دولة أخرى (مع ارتفاع

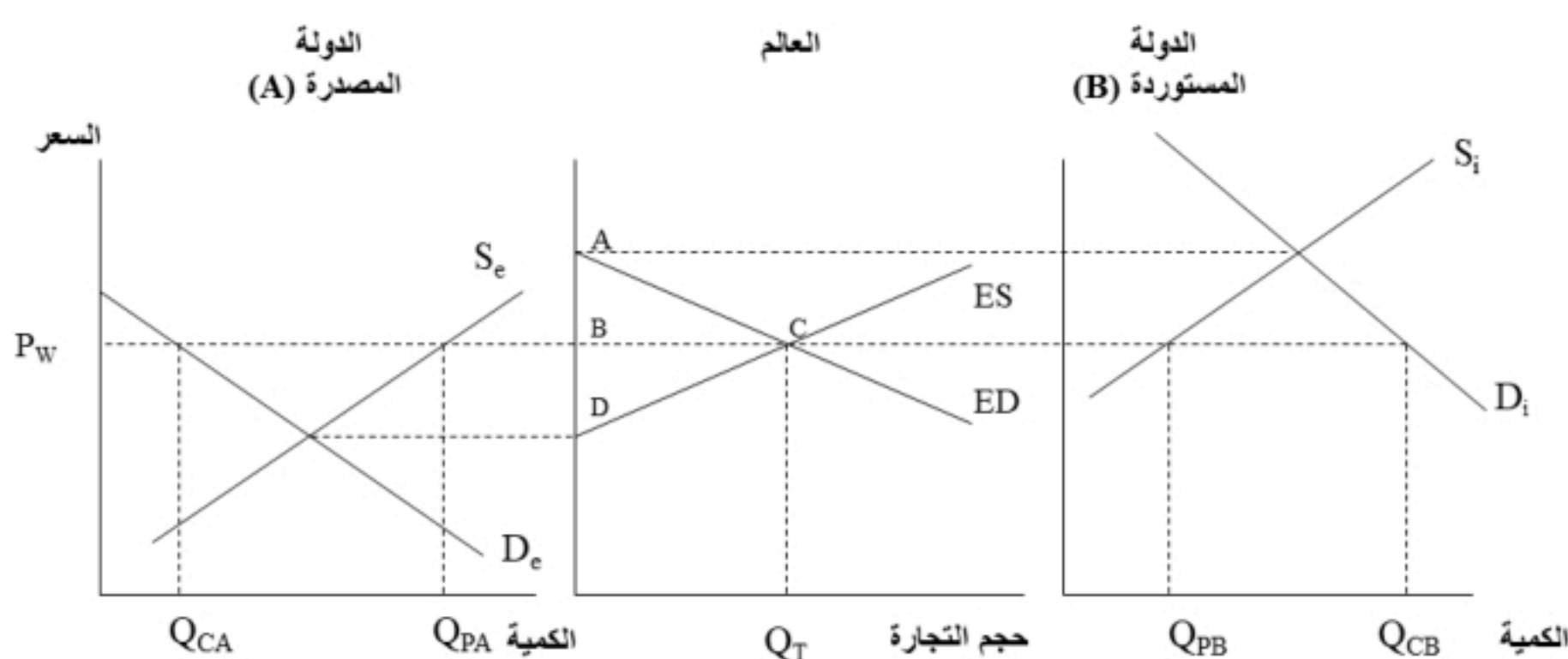
الأسعار). ويرجع هذا الربح إلى أن جميع تكاليف النقل والمعاملات هي صفر. وإذا كانت تكاليف النقل والمعاملات موجبة، فإن قانون سعر الواحد سوف يسود فقط إذا حدثت التجارة، وستكون هناك فروق في الأسعار تعكس تلك التكاليف.

وهناك طريقة أخرى للنظر في توازن السوق العالمية، تتمثل في استخدام منحنيات العرض والطلب الزائد. إن استخدام المنحنيات الزائدة سيجعل من السهل تصوّر آثار تخفيف الافتراضات التي تتعلق بالحواجز التجارية وتكاليف النقل. وفي هذه الحالة، يحدث توازن السوق العالمية عندما يتقاطع مجموع منحنيات العرض الزائد للمصدّرين مع مجموع منحنيات الطلب الزائد للمستوردين. ويظهر هذا التوازن في الشكل (١٥، ٢)، إلى جانب الفوائض (المكاسب) التي تولدها التجارة العالمية. يتم تعظيم الرفاه العالمي كله عند سعر P_W وكمية متداولة عند الكمية Q_T ؛ لذلك فإن الدول المستوردة في العالم تكسب المساحة ABC، في حين أن الدول المصدّرة في العالم تكسب المساحة BCD.



الشكل (١٥، ٢) التوازن العالمي باستخدام منحنيات العرض والطلب الزائدة

إن التبسيط المريح للسوق العالمية ينطوي على الموقف الذي يوجد فيه عالم مكون من دولتين (دولة مصدرة ودولة مستوردة) وسلعة واحدة^٤. ويظهر هذا الوضع في الرسم البياني المكون من ثلاث لوحات، كما هو مبين في الشكل (١٦، ٢). وتظهر اللوحة اليسرى حالة العرض والطلب المحلية في الدولة المصدرة، واللوحة اليمنى تُصوّر حالة العرض والطلب المحلية في الدولة المستوردة، في حين تُصوّر اللوحة الوسطى حالة العرض (الزائد) والطلب (الزائد) في السوق العالمية. يتم اشتقاق دالة العرض الزائد في اللوحة الوسطى من اللوحة اليسرى، ويتم اشتقاق دالة الطلب الزائد في اللوحة الوسطى من اللوحة اليمنى.



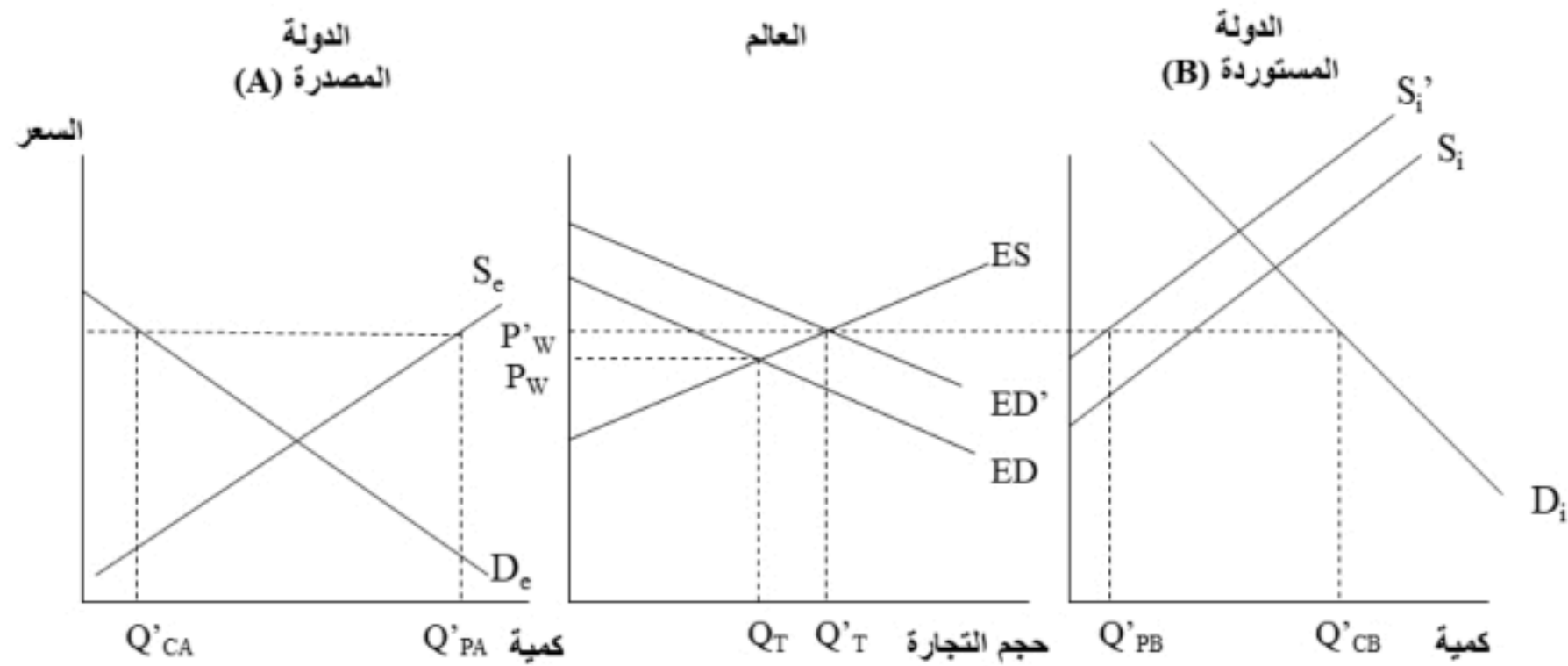
الشكل (١٦، ٢) توازن التجارة في الدولة المصدرة، الدولة المستوردة، والعالم

يظهر توازن السوق العالمية عند السعر P_W المرتبط بالصادرات والواردات للكمية Q_T . ومع عدم وجود حواجز تجارية وتكاليف نقل، سوف يسود السعر P_W في كلتا الدولتين، والعرض الزائد في الدولة A ($Q_{PA} - Q_{CA}$) سوف يساوي بالضبط الطلب الزائد في الدولة B ($Q_{CB} - Q_{PB}$). تتساوى الأسعار العالمية مع تكاليف الفرص البديلة العالمية، ويتم تعظيم الرفاهية العالمية بالمساحة ABC في اللوحة الوسطى (المساحة ABC تذهب إلى المستوردين، والمساحة BCD تذهب إلى المصدّرين). ولا توجد فروق في الأسعار بين الدول؛ لأن تكاليف النقل والمعاملات مساوية للصفر؛ لذا فإن التوازن سوف يضمن عدم وجود فرق في

(٤) يمكن بسهولة توسيع نطاق افتراض دولة واحدة مستوردة وواحدة مُصدّرة إلى أي عدد من الدول. ومع ذلك، يصبح تحليل الرسوم البيانية أكثر تعقيداً. ويمكن للمرء أن يرى ببساطة منحنى عرض الصادرات: هو مجموع منحنيات عرض الصادرات لعدد من الدول؛ ومنحنى طلب الواردات: هو مجموع منحنيات طلب الواردات في كثير من الدول. وسيتم الحصول على نتائج الدول الفردية عن طريق الذهاب إلى المنحنيات الفردية ES و ED حسب الدولة. وستكون نتائج مختلف السياسات مشابهة للنتائج المبينة في هذا الفصل.

الأسعار بين الدول. يكون من المفيد جدًا التحقيق فيما يحدث للتوازن عندما يكون هناك انتقال في منحنيات العرض والطلب. وهذا ما يُسمَّى التحليل المقارن الساكن، حيث يتم تنفيذه بسهولة باستخدام إطار اللوحات الثلاث. إذا كانت السلعة المعنية هي الخبز وهناك جفاف في الدولة المستوردة (خفض إنتاج القمح)، فإن منحنى العرض في اللوحة اليمنى ينتقل إلى اليسار إلى S_i' ، كما هو مبين في الشكل (١٧، ٢). ينتقل منحنى الطلب الزائد في اللوحة الوسطى إلى أعلى إلى ED' ، وهو ما يدفع الأسعار العالمية إلى الزيادة إلى السعر (PW') والكمية المتداولة للزيادة إلى الكمية (QT').

يمكن تتبع الآثار على الدولتين باستخدام السعر العالمي الجديد. الكمية المعروضة المطلوبة في الدولة المصدرة سوف تنتقل إلى Q_{PA}' و Q_{CA}' على التوالي؛ والكمية المعروضة المطلوبة في الدولة المستوردة ستنتقل إلى Q_{PB}' و Q_{CB}' على التوالي، عن طريق وضع $Q_{PB}' - Q_{CA}' = Q_{CB}' - Q_{PA}'$.



الشكل (١٧، ٢) تأثيرات الجفاف في الدولة المستوردة

ينتقل منحنى واحد فقط في هذا التحليل المقارن الساكن. هذا هو نموذج لتحليل مقارن ساكن، ويسلط الضوء على التمييز المهم بين انتقال المنحنيات، والتحرك على طول المنحنيات. وفي المثال السابق، الجفاف فقط نقل منحنى العرض في الدولة المستوردة، ولكنه تسبب في حركة على طول المنحنيات الأخرى. يجب على الفرد أن يكون حذرًا في التحليل المقارن الساكن، لانتقال المنحنى المناسب فقط، وإلا فإن التحليل سوف يصبح غير واضح والنتائج خاطئة. ويلخص الجدول (٢، ٢) آثار زيادة العرض والطلب من جانب كل دولة على السعر العالمي والكمية المتداولة. وسيكون لانخفاض (الانتقال) العرض والطلب أثرٌ معاكس على السعر العالمي، والكمية المتداولة. يمكن للقراء المهتمين التحقق من هذه التأثيرات باستخدام تحليل من ثلاث لوحات.

الجدول (٢, ٢): آثار زيادة العرض والطلب على السعر والكمية المتداولة عالمياً

التأثير على Q_T	التأثير على P_W	الانتقال
Q_T تنخفض	P_W ينخفض	زيادة في الاستيراد عرض الدولة
Q_T ترتفع	P_W يرتفع	انخفاض في الاستيراد عرض الدولة
Q_T ترتفع	P_W ينخفض	زيادة في الصادرات عرض الدولة
Q_T تنخفض	P_W يرتفع	انخفاض في الصادرات عرض الدولة
Q_T ترتفع	P_W يرتفع	زيادة في الاستيراد طلب الدولة
Q_T تنخفض	P_W ينخفض	انخفاض في الاستيراد طلب الدولة
Q_T تنخفض	P_W يرتفع	زيادة في الصادرات طلب الدولة
Q_T ترتفع	P_W ينخفض	انخفاض في الصادرات طلب الدولة

إضافة تكاليف النقل:

عندما يتم تخفيف فرضية تكاليف النقل الصفرية، لا يوجد شيء مثل السعر العالمي، الذي هو صحيح في العالم الحقيقي، على سبيل المثال: لا يوجد شيء مثل السعر العالمي للقمح. بدلاً من ذلك، هناك العديد من الأسعار، كما أن هناك مواقع في العالم تعكس تكاليف النقل من المناطق المنتجة إلى المناطق المستهلكة. في النموذج البسيط لدولتين، يكون هناك سلعة عالمية واحدة وسعران في التحليل (سعر المصدر، وسعر المستورد)، وتكلفة نقل ثابتة لكل وحدة من الدولة المصدرة إلى الدولة المستوردة.

ولأنه يُفترض عدم وجود أي تكاليف أخرى للمعاملات (بما في ذلك الحواجز التجارية)؛ فإن تراجع المعادلة رقم (٥, ٢) ستضمن أن فرق السعر بين الدولة المستوردة P_I والدولة المصدرة P_E لن يكون أكبر من تكاليف النقل t :

$$P_I - P_E \leq t \quad (2.5)$$

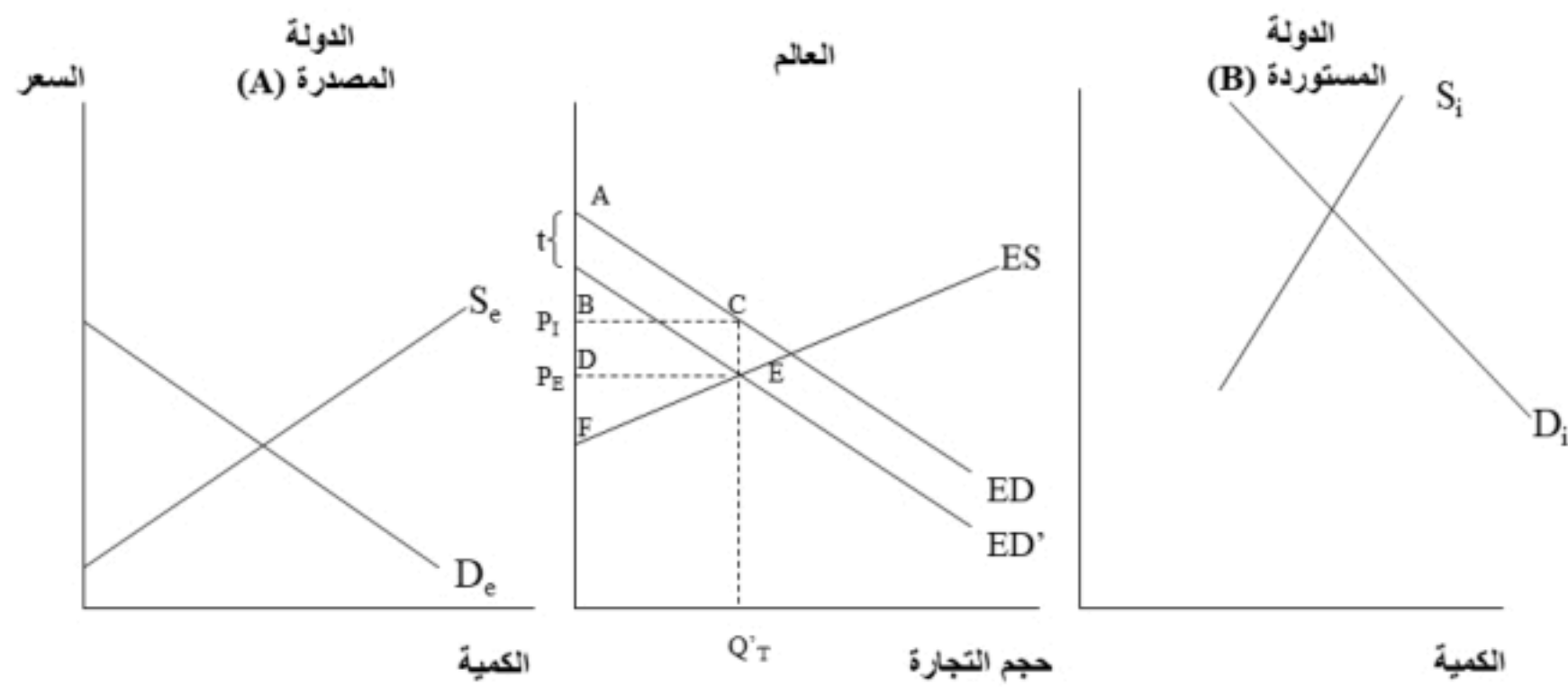
وإلا فإن التجار يُحقِّقون ربحاً إيجابياً عن طريق شراء القمح من الدولة المصدِّرة، وبيع القمح في الدولة المستوردة.

إذا كان فرق السعر بين P_I و P_E أقل من تكاليف النقل، فإن التجار لن يُصدِّروا القمح؛ لأن عائدات صادراتهم لا يمكن أن تغطي تكاليف النقل.

ولذلك، إذا حدثت التجارة، فإن سعر الدولة المستوردة يجب أن يساوي سعر الدولة المصدِّرة بالإضافة إلى تكاليف النقل:

$$P_I = P_E + t \quad (2.6)$$

يمكن إدراج إضافة تكاليف النقل في تحليل اللوحات الثلاث بعدد من الطرق. قد يكون من الأسهل النظر إلى تكاليف النقل كتكلفة إضافية للتصدير، حيث يمكن وصفها بانتقال منحني الطلب الزائد إلى أسفل في اللوحة الوسطى (ED'). ويظهر ذلك في الشكل (١٨، ٢) مع السعر المقابل في الدولة المصدِّرة (P_E)، والسعر في الدولة المستوردة (P_I)، والتجارة العالمية الجديدة (Q_T')، وتكلفة النقل (t). ويتم في هذه الحالة تخفيض المكاسب الناتجة عن التجارة إلى المثلثات الصغيرة ABC (بالنسبة للدولة المستوردة) و DEF (بالنسبة للدولة المصدِّرة). المساحة $BCED$ هي تكاليف النقل للسلعة، وهو ما يعكس حقيقة أن التجارة العالمية تستهلك موارد النقل، ومن ثمَّ يجب أن تعكس الأسعار هذا.



الشكل (١٨، ٢) إضافة تكاليف النقل في الرسم البياني للأشكال الثلاثة

يُلاحظ أن الدولة المصدّرة لها سعر داخلي أقل بسبب تكاليف النقل، في حين أن الدولة المستوردة لها سعر داخلي أعلى بسبب تكاليف النقل. ويتوقف حدوث تكاليف النقل على شكل منحنيات الطلب والعرض الزائد. إذا كان منحنى الطلب الزائد أكثر مرونة من منحنى العرض الزائد، فإن سعر الدولة المستوردة سوف يزيد بأقل من انخفاض سعر الدولة المصدّرة، والعكس صحيح إذا كان منحنى العرض الزائد أكثر مرونة.

الحل لمشاكل التجارة الدولية عندما تكون بعض الدول كبيرة، ومنحنيات العرض والطلب خطية هو نموذج التوازن المكاني. ويعظم نموذج التوازن المكاني مجموع المكاسب الناتجة عن التجارة بالنسبة لجميع المستوردين والمصدّرين، في ظل القيود (مثل المعادلة ٥، ٢) التي هي غير متساوية. يعتبر النموذج مرناً تماماً، ويمكنه التعامل مع العديد من الدول والعديد من العوائق أمام التجارة (مثل: تكاليف النقل، والتعريفات الجمركية، والحصص). الحل لها هو السعر، والاستهلاك، والإنتاج، والتجارة لكل دولة، جنباً إلى جنب مع تدفقات السلع الثنائية. دالة الهدف هي دالة من الدرجة الثانية في السعر؛ لأن المكاسب من التجارة هي المثلثات التي تنطوي على السعر والكميات (التي هي دالة خطية في السعر). ويعدّ نموذج التوازن المكاني أداة قوية للتحقيق في الآثار المقارنة الساكنة على التجارة فيما بين الدول.

الملخص:

- ١ - تعطي الأسعار النسبية العالمية إشارات بشأن ما ينبغي للدول أن تنتجه وتستهلكه. وفي حالة نموذج ريكارديان، تخصص الدول في السلع التي يكون للدولة ميزة نسبية مقارنة بالسلع الأخرى.
- ٢ - تستفيد الدول من التجارة؛ لأنها قادرة على التركيز على إنتاج السلع، حيث تكون ذات كفاءة نسبية في إنتاجها، وتُبادل بالسلع التي ليس لديها كفاءة في إنتاجها.
- ٣ - مع منحنيات إمكانيات الإنتاج المقعرة، سيكون هناك عادة التخصص غير مكتملة من قبل الدول، إذ إنها سوف تنتج بعض الكمية من كل سلعة. وتُقاس المكاسب الناتجة عن التجارة من خلال زيادة الاستهلاك الذي تسمح به التجارة في إحدى السلع.

- ٤ - إذا كانت الدولة تصدر سلعة؛ فذلك لأن السعر العالمي أعلى من سعر الاكتفاء الذاتي للدولة. ومن خلال الصادرات تُحقق الدولة مكاسب عامة؛ لأن منتجها يكسبون فائضاً أكبر مما يفقده المستهلكون. إذا كانت الدولة تستورد سلعة؛ فذلك لأنَّ السعر العالمي هو أقل من سعر الاكتفاء الذاتي للدولة. من خلال الواردات، الدولة تكسب بشكل عام؛ لأن المستهلكين لها يكسبون فائضاً أكثر مما يفقده المنتجون.
- ٥ - إن منحنيات العرض والطلب الزائدة هي طرق ممتازة لتصوير حالات التجارة إذا كانت الدول كبيرة. التحليل المقارن الساكن يسمح بالتغيرات في الأسعار العالمية، وتغيرات تدفق التجارة، والمكاسب من التجارة التي يمكن عرضها.
- ٦ - يؤدي تخفيف افتراض تكاليف النقل أن تكون صفراً إلى انخفاض التجارة. وعلاوة على ذلك، هناك سعران على الأقل يسودان في العالم: السعر في الدولة المستوردة (وهو أعلى)، والسعر في الدولة المصدرة (وهو أقل).

الأسئلة:

- ١ - كيف يمكنك توسيع تحليل المكاسب من التجارة إلى أكثر من دولتين، ولأكثر من سلعتين؟
- ٢ - ما هي الأدلة التي يمكن أن تجدها بحيث تكون المكاسب من التجارة موجودة؟
- ٣ - لماذا يهتم الاقتصاديون الزراعيون أكثر بأحجام التصدير والاستيراد، بدلاً من العوائد إلى عوامل الإنتاج؟
- ٤ - ما هي الدول المصدرة للقمح التي تعتبرها "كبيرة؟" وما هي الدول المستوردة للقمح التي تعتبرها "كبيرة؟"

الفصل الثالث

السياسات التجارية للدول المستوردة

يتميز العالم بالحواجز التجارية التي تجعل الأسعار في الدول المستوردة أعلى من الأسعار العالمية، على الرغم من المكاسب الواضحة من التجارة الحرة. تزيد هذه الحواجز التجارية من أسعار السلع المستوردة، وبالتالي تتغير الأسعار النسبية في الاقتصاد. وبسبب التغيرات في الأسعار، يتعدل الإنتاج والاستهلاك، وتتغير الرفاهية لمختلف الفئات، ويعني هذا أن الحكومات تعرف المزيد عن إشارات الأسعار المناسبة عن الأسواق العالمية (المنتجين والمستهلكين).

يغطي هذا الفصل التغيرات في الإنتاج والاستهلاك والرفاه الاقتصادي من مختلف السياسات التي تفرضها الدول المستوردة، ويسلط الضوء على آثار السياسات التجارية على فائض المستهلك والمنتج؛ لأنها تبين الخسائر الناجمة عن هذه الحواجز. فهّم المفاضلات التي تحدث عندما تقرر دولة ما اتباع سياسات التسعير الخاصة بها أمراً مهماً، بدلاً من الاعتماد على إشارات الأسعار العالمية إلى المنتجين والمستهلكين. يُفترض من خلال هذا الفصل أن الرفاه له قيمة متساوية بين المنتجين والمستهلكين والحكومة؛ وهذا يعني أن صانعي السياسات يقيمون وحدة إضافية من الرفاهية في أيدي هذه المجموعات الثلاث على قدم المساواة. ومع ذلك، يمكن للفرد أن يستنتج من مجموعة الحواجز التجارية التي تواجه المنتجات الزراعية في معظم الدول، أن هذا الافتراض غير صحيح.

الأنواع الرئيسية لقيود الاستيراد:

يمكن أن تأتي قيود الاستيراد بأشكال عديدة، وأصبحت الدول تُبدع بصورة متزايدة في إقامة قيود جديدة على مرّ الزمن. قيد التجارة في السابق والأكثر وضوحًا، هو التعريف البسيطة على الواردات (أو الضريبة). ويمكن أن تكون التعريف الجمركية على الواردات مبلغًا ثابتًا لكل وحدة (تعريف محددة)، أو يمكن أن تكون نسبة ثابتة من سعر السلعة المستوردة (تعريف قيمة). وبصفة عامة، يمكن للمصدرين توريد أي كمية إلى الدولة المستوردة، ولكن جميع الواردات تخضع لرسوم عند عبور الحدود إلى الدولة. وتعتبر ضريبة الاستيراد هذه تكلفة توريد السلع إلى الدولة المستوردة.

ثمة قيد آخر شائع في الاستيراد، هو حصص الاستيراد التي تقيّد كمية المنتج التي يمكن أن تدخل الدولة. وفي بعض الأحيان، يتم تحديد هذه الحصص على أساس الدولة (على سبيل المثال، يمكن للفلبين شحن (X) طن فقط من السكر إلى الولايات المتحدة الأمريكية). يجب أن يكون لدى الشركة رخصة استيراد أو تأشيرة قبل السماح لها بشحن المنتج إلى الدولة المستوردة. وكما سيتبين لاحقًا في هذا الفصل، إذا كان السعر المحلي في الدولة المستوردة أعلى من السعر العالمي، فإن رخصة الاستيراد لها قيمة. تراخيص الاستيراد يمكن أن تكون في مزاد علني لمن يدفع أكثر، أو تُباع بسعر ثابت، أو يمكن إعطاؤها للشركات المستوردة، أو توزيعها من خلال الوكالات الحكومية. والطريقة التي تُوزع بها هذه التراخيص يمكن أن تكون بالغة الأهمية في تحديد آثار الرفاهية.

حصّة التعريف الجمركية هي مزيج من حصّة الواردات والتعريف الجمركية على الواردات. ويُسمح في هذه السياسة بتحديد كمية أو قيمة ثابتة للواردات بسعر التعريف التفضيلية (أحيانًا صفر)، وتخضع جميع الواردات على تلك الحصّة لرسوم أعلى. وكثيرًا ما تكون الرسوم الأعلى باهظة، بحيث تكون الواردات أعلى من الحصّة (صفر). وتتيح هذه السياسة للدول المصدّرة إمكانية الوصول إلى سوق الدولة المستوردة، ولكن يمكن أن يظلّ السعر المحلي في الدولة المستوردة أعلى من السعر العالمي، بالإضافة إلى التعريف التفضيلية. وكثيرًا ما تُستخدم هذه السياسة كوسيلة لتحرير التجارة عندما يتم توسيع الحصّة، وتخفيض التعريف المفرطة على الحصص بمرور الوقت.

تختار بعض الحكومات أن تتبع سياسات تحافظ على استقرار بعض الأسعار الزراعية في بلدها. هناك نوعان من سياسات الاستيراد الأساسية التي يمكن أن تسمح للسياسة المحلية أن تسود: يمكن للحكومة السيطرة على الاستيراد من خلال تجارة الدولة (بحيث تستورد بالسعر العالمي وتبيع بسعر محلي ثابت)، أو يمكن أن يسود نظام الرسوم المتغيرة (حيث التعريفات الجمركية للواردات هي الفرق بين السعر المحلي الثابت والسعر العالمي).

هذه هي سياسات الاستيراد الرئيسية التي تُستخدم في العالم اليوم، ويتم تحليلها في هذا الفصل. ويغطي فصل آخر القيود التقنية أمام التجارة؛ لأنه ليس من السهل تحليلها من الناحية الاقتصادية. وعلاوة على ذلك، كثيرًا ما توفر المتطلبات التقنية المتعلقة بالتجارة الدولية فوائد اقتصادية، كما سيتبين لاحقًا.

أسباب القيود التجارية:

هناك العديد من الأسباب التي تجعل الحكومة قد ترغب في فرض قيود على الواردات، ولكن في معظم الحالات تقلل هذه السياسات من مستوى الرفاهية العام للمستهلكين والمنتجين. وبصفة عامة، قد ترغب الحكومة في إعادة توزيع الرفاهية بين المجموعات الرئيسية الثلاث: المنتجين، والمستهلكين، والحكومة؛ وهذا يعني في الأساس أن الحكومة تقدر الرفاهية (أو الفائض) لمجموعة واحدة أكثر من الرفاهية لمجموعة أخرى. وغالبًا ما تعتمد الحكومات على التعريفات الجمركية على الواردات والإيرادات الأخرى من القيود التجارية، لتوفير جزء كبير من ميزانية الدولة. ويعدّ تحصيل الرسوم على السلع المستوردة طريقة أسهل لتوفير الإيرادات من وضع ضريبة الدخل وضبطها، وهو أقل وضوحًا من تحصيل ضريبة المبيعات في منافذ البيع بالتجزئة. وقد تكون حواجز الاستيراد أكثر الطرق فعالية لجمع الإيرادات الحكومية اللازمة، وخاصة في الدول الأقل نموًا.

ترى بعض الدول أنه يجب حماية بعض المنتجات من المنافسة الدولية لأسباب تتعلق بالأمن القومي، ويذكر أحيانًا أن الغذاء مهم بالنسبة للأمن الوطني. وكثيرًا ما تشعر الحكومات بأن الاكتفاء الذاتي مهم، وأنه لا ينبغي إخراج المنتجين المحليين من خلال المنافسة الخارجية. وثمة حجة مماثلة

للقیود التجارية، تتمثل في حماية الأعمال المنشأة حديثاً خلال مرحلة حاسمة من تطورها (حجة الصناعة الناشئة). ومع ذلك، يمكن أن يظهر أنه في كلتا الحالتين من الأفضل أن تدعم الحكومة المنتجين من خلال المدفوعات المباشرة بدلاً من تشويه الأسعار من خلال القيود التجارية.

تفسير الإطار (١, ٣) التعريفات الجمركية مقابل الإعانات:

عندما تسود المنافسة الكاملة، فمن الأفضل دائماً أن تعكس الأسعار تكاليف الإنتاج وقيمة المستهلك. وإذا تم سنّ التعريفات الجمركية، فإن أسعار المنتجين والمستهلكين تكون مشوهة، وتحدث خسائر. وإذا كان من الممكن تصميم مخطط إعانة بحيث تكون أسعار المنتجين مشوهة فقط، تكون الخسائر أقل. وعلاوة على ذلك، يمكن أن يكون بمقدور صانعي السياسات، مع الإعانة، تحقيق أهدافهم (زيادة دخل المنتجين) مع خسارة أقل في الرفاهية.

ثمة سبب آخر مهم لقيود الاستيراد، يتمثل في أن الشركات والمزارعين يشعرون بأنه يجب حمايتهم من منافسة الواردات، وعلى الحكومة أن تتقبل ذلك بسبب نفوذها السياسية. وبشكل جوهري، تحصل الحكومة على فائدة أكبر من كل وحدة إضافية من الرفاه للمنتجين أكثر من المستهلكين. تساعد مجموعات الضغط ونظرية العمل الجماعي على تفسير هذه النتيجة. ومن مصلحة المنتجين والمزارعين الضغط بشدة على حماية الواردات، بسبب الفارق الهائل الذي يمكن أن يُحقّقه دخلهم. وعلى النقيض من ذلك، فإن المستهلكين هم مجموعة أكثر تنوعاً، وهي ليست منظمة تنظيمياً جيداً. وللمستهلكين مصلحة في تحرير التجارة، ولكن معظم السياسات التجارية تؤثر عليهم بدرجة أقل، بالنسبة للفرد الواحد، عن المنتجين.

السبب الاقتصادي الشرعي الوحيد لقيود الاستيراد هو إذا كانت الدولة المستوردة كبيرة بما فيه الكفاية، بحيث يمكنها استخدام قوتها السوقية لانتزاع الرفاهية من بقية العالم. وفي هذه الحالة، فإن الدولة المستوردة كبيرة لدرجة أنه إذا كانت تقيّد وارداتها، فإن السعر العالمي سينخفض. ويمكن لهذا الانخفاض في السعر العالمي أن يفيد الدولة المستوردة الكبيرة، ويزيد من رفاهيتها. وتستخلص الدولة المستوردة الرفاهية من الدول المصدّرة عن طريق تغيير نمط استيرادها.

آثار سياسات الاستيراد المحددة:

يبدأ تحليل كل سياسة استيراد من حالة التجارة الحرة، ويقاس الخسائر الناجمة عن مختلف القيود التجارية، وسوف يعطي تحليل الرفاهية وزناً متساوياً للمستهلكين والمنتجين والحكومة^١. وما لم يُذكر خلاف ذلك، يُفترض أن تكون حالة الدولة صغيرة، وتكاليف النقل صفرًا (وغيرها من المعاملات)، والمنافسة كاملة. وتُستخدم التجارة الحرة كخط أساس؛ لأن التجارة الحرة هي عمومًا السياسة التي تُعظم رفاهية الدولة. وفي كل حالة تكون منحنيات العرض والطلب الفعالة مهمة للتحليل. ويشمل منحنى العرض الفعال الموردين الدوليين والمحليين، ويشمل منحنى الطلب الفعال الطالبين الدوليين والمحليين.

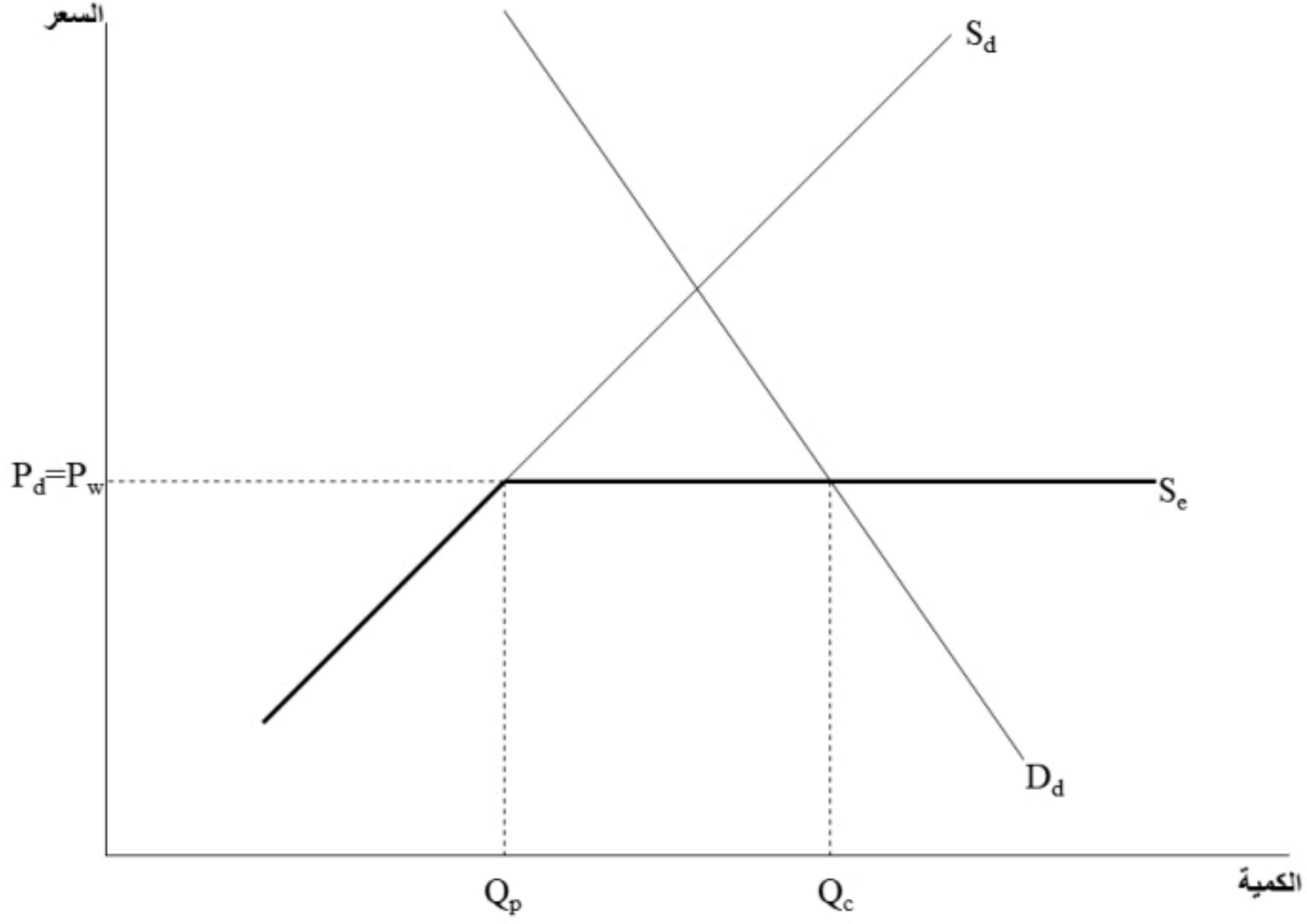
التعريفات الجمركية على الواردات:

أبسط وأوضح حاجز للاستيراد هو التعريفية أو الضريبة على الواردات. ويمكن أن تكون التعريفية مبلغًا ثابتًا لكل وحدة من المنتج (تعريفية محددة)، أو نسبة ثابتة من قيمة المنتج (قيمة التعريفية). وفي كلتا الحالتين، وفي ظل المنافسة الكاملة سيكون هناك إسفين بين سعر المصدر وسعر المستورد حتى عندما تكون تكاليف النقل صفرًا. غير أن التأثيرات مشابهة جدًا لتأثير تكاليف النقل الإيجابية التي يغطيها الفصل الثاني. والتميز هو أنه لا توجد موارد تستهلك (النقل) لتبرير الفرق بين سعر الاستيراد وسعر التصدير. في ظل التعريفية الجمركية على الواردات، يكون الإسفين مصطنعًا.

إذا كانت الدولة صغيرة، فإن الصورة العادية للعرض والطلب سوف تروي القصة بأكملها، حيث إن الدولة لا تؤثر بشكل ملحوظ على العرض أو الطلب العالمي. وفي ظل التجارة الحرة، تواجه الدولة منحنى عرض مرّن تمامًا من باقي دول العالم (عند السعر P_w في الشكل ١، ٣). عندما تُضاف هذه الدالة إلى منحنى العرض المحلي، فإن منحنى العرض الفعال (S_e) هو الخط الداكن الذي يتضمن منحنى العرض المحلي عند السعر P_w ، وهو أفقي عند P_w . تنتج الدولة عند التوازن (على افتراض أن

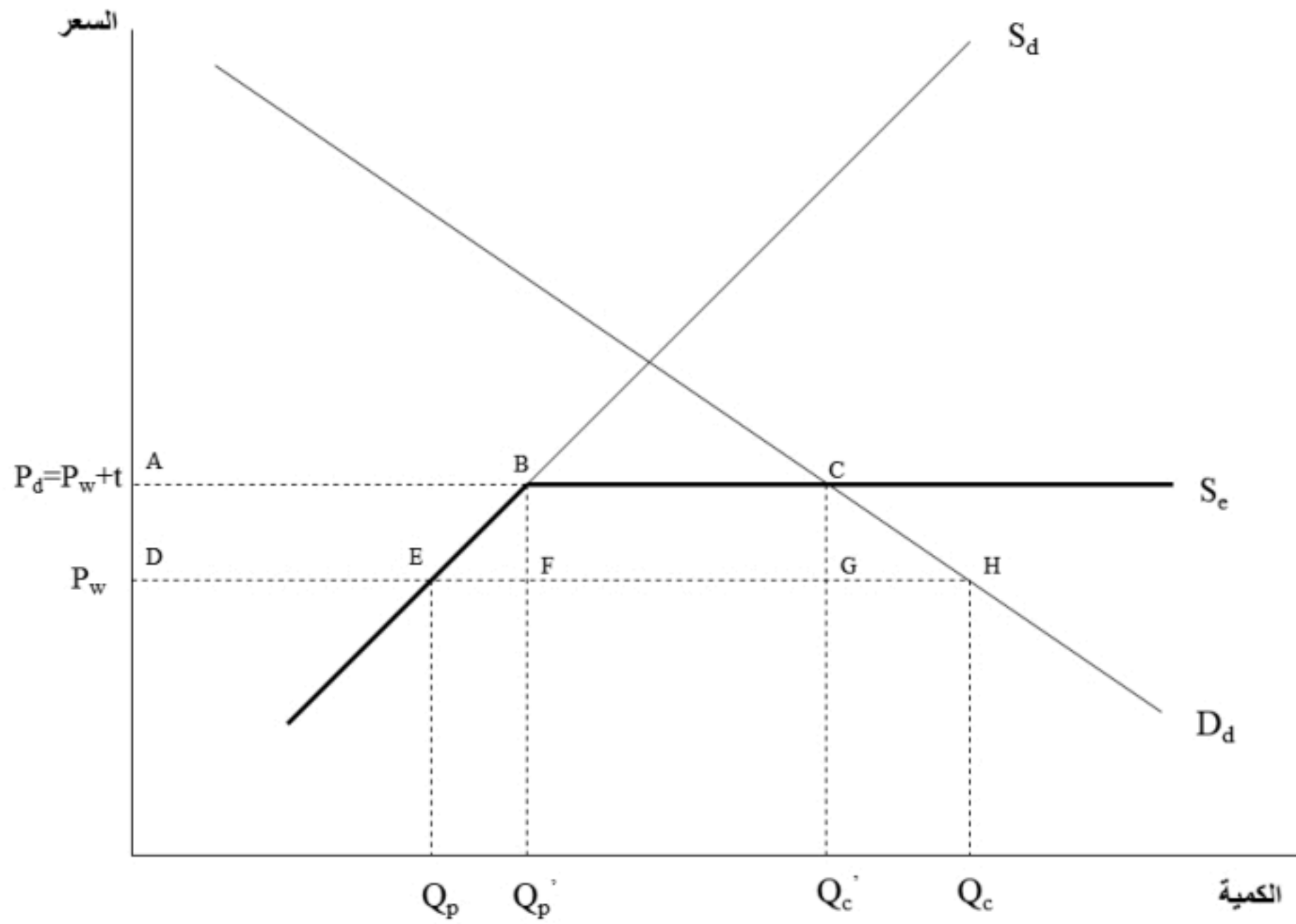
(١) بهذا الافتراض، تُقدّر قيمة دولار واحد يحصل عليه المنتجون بنفس قيمة دولار واحد للمستهلكين أو لخزانة الحكومة. وكثيرًا ما يُقدّر صناع القرار قيمة دولار واحد للمنتجين بقيمة أكثر من قيمة دولار واحد للمستهلكين.

سعر الاكتفاء الذاتي فوق السعر P_w الكمية Q_p ، وتستهلك الكمية Q_c ، وتستورد الكمية $Q_c - Q_p$.
وسعر الدولة المستوردة هو P_d ، وهو سعر مماثل للسعر العالمي.



الشكل (١, ٣) الدولة المستوردة مع التجارة الحرة

إذا فرضت الدولة تعريفية محددة قدرها t لكل وحدة، فإن السعر المحلي سينتقل إلى $(P_w + t)$ طالما أن سعر الاكتفاء الذاتي أعلى من $(P_w + t)$. وفي ظل المنافسة الكاملة، لا يُحقّق المستوردون أرباحاً اقتصادية إيجابية؛ لذلك يجب عليهم نقل التعريفية بشكل كامل إلى الدولة المستوردة. ويُغيّر هذا السعر الداخلي الجديد أنماط الإنتاج والاستهلاك في الدولة المستوردة، كما هو مبين في الشكل (٢, ٣)، ولكنه لا يُغيّر السعر العالمي؛ لأن الدولة المستوردة صغيرة (الإنتاج الإضافي وانخفاض الاستهلاك ليس لهما تأثير كبير على الأسواق العالمية). ومنحنى العرض الفعال هو الآن منحنى العرض المحلي تحت السعر $(P_w + t)$ ، وهو أفقي عند السعر $(P_w + t)$. ويتفاعل المنتجون مع السعر الجديد ويزيدون الإنتاج إلى Q_p' ، ويتفاعل المستهلكون من خلال خفض الاستهلاك إلى Q_c' ، وتراجع الواردات إلى $(Q_c' - Q_p')$.



الشكل (٢، ٣) تأثير التعريف الجمركية على الواردات

يمكن استخدام الشكل (٢، ٣) لمعرفة المكاسب التي تحققت للمنتجين والمستهلكين والحكومة. يستفيد المنتجون من التعريف؛ لأنهم يحصلون على سعر أعلى لإنتاجهم، ويُشجّعهم هذا السعر الأعلى أيضًا على إنتاج المزيد. يزيد فائض المنتج بمقدار المساحة ABED. وتتلقي الحكومة تعريف قدرها (t) لكل وحدة مستوردة، وبالتالي فإن الحكومة لديها إيرادات بمقدار المساحة BCGF. وبما أن هذه الإيرادات يمكن أن تُستخدم لتمويل الخدمات الحكومية، فإنها أيضًا تعود بالفائدة على الاقتصاد. المستهلكون هم الخاسرون؛ لأنهم يعانون من زيادة في سعر السلعة، وهو ما يُشجّعهم أيضًا على استهلاك أقل. والخسارة في فائض المستهلك هي ACHD، وهي مساحة تتجاوز المساحتين الآخرين (مكاسب المنتج والحكومة) مجتمعين؛ لذلك هناك نقل من المستهلكين إلى المنتجين والحكومة، ولكن هناك خسارة صافية أيضًا.

تنخفض الرفاهية الاقتصادية للدولة بالمثلثين BFE و CHG. وغالبًا ما يُسمَّى المثلث الأول (BFE) خسارة الإنتاج؛ لأنه يقيس أوجه القصور الناجمة عن زيادة الإنتاج من قبل المنتجين المحليين. وقد شجّعت هذه التعريف إنتاج المنتجين المحليين على السلعة، التي تتجاوز كلفتها الحدية المنتجين

الدوليين الأكثر كفاءة. التكلفة الحدية العالمية هي P_w ، ولكن كل وحدة تنتج بعد Q_p في الدولة المستوردة لها تكلفة هامشية فوق P_w . عندما يتم جمع هذه التكاليف الإضافية على زيادة الإنتاج، يتم الحصول على المثلث BFE.

غالبًا ما يُطلق على المثلث الثاني (CHG) خسارة الاستهلاك؛ لأنه يقيس أوجه القصور الناجمة عن انخفاض الاستهلاك. وترسل التعريفات إشارات خاطئة للمستهلكين؛ لأن السعر الجديد لا يعكس تكلفة الفرصة في العالم للسلعة، حيث يتم إرسال إشارة كاذبة للمستهلكين بأن السلعة نادرة، وهذه الإشارة تُسبب لهم تخفيضًا من الاستهلاك. ويفقد المستهلكون فائضًا؛ لأنهم يستهلكون أكثر من الكمية (Q_c') ويحصلون على رفاة إضافية، إذا كانت إشارات السعر تعكس تكاليف الفرص العالمية بدقة. عندما يتم جمع هذه القيمة المضافة على المستهلكين، يتم الحصول على المثلث CHG.

كما ذكر آنفًا، تفكر دول كثيرة في الانتقال من التجارة المقيدة إلى التجارة الحرة. وعند إلغاء التعريفات، يمكن ابتكار مخطط من شأنه أن يعوّض المنتجين المحليين عن خسائرهم من تحرير التجارة، وسيكون هناك مكاسب كافية من جانب المنتجين تجعل رفاة الاقتصاد تتحسن. واقترح هايامي (Hayami) خطة لتحرير نظام استيراد لحوم البقر الياباني في عام ١٩٧٩. وسوف يوفر هذا المبلغ مدفوعات عجز لمنتجي لحوم البقر مع السماح للمستهلكين بالوصول إلى لحوم البقر المستوردة بتكلفة أقل بكثير. وقد قامت اليابان أخيرًا بتحرير وارداتها من اللحم البقري في عام ١٩٨٦ (وهي خطوة مثيرة للجدل للغاية من جانب الحكومة)، ولكن لم يكن هناك دفع مقابل العجز (Coyle). ومع ذلك، أظهر تحليل هايامي أن هناك فوائد ضخمة متاحة للمستهلكين اليابانيين لو تم التغلب على اعتراضات عدد قليل من منتجي لحوم البقر.

شرح الإطار (٢، ٣) تحرير تجارة لحوم البقر اليابانية:

كانت شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية (LIPC)، وهي منظمة شبه حكومية، تسيطر على سوق لحوم البقر اليابانية حتى يوليو ١٩٩١، عندما سُمح لتجار القطاع الخاص التعامل مع لحوم البقر المستوردة مباشرة. كان إنهاء شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية ككيان تجاري للدولة جزءًا من اتفاق وصول لحوم البقر الياباني عام ١٩٨٨. قبل عام ١٩٨٨، تملّك شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية نوعيًا

ومصدر معظم واردات لحوم البقر اليابانية، ويستورد التجار المرخص لهم لحوم البقر المحددة التي طلبتها شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية. ولم يُخصَّص سوى جزء صغير من التجارة لتجار معينين، وهم الذين يستطيعون إصدار أوامر محددة بشأن ما يريدونه من لحوم البقر.

كان لدى شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية حصص محددة، كانت قد تفاوضت عليها مع أستراليا والولايات المتحدة الأمريكية (وهما المصدران الرئيسيان لتصدير لحوم البقر إلى اليابان)، لكن التوزيع النهائي بين هذين البلدين تمَّ تحديده من خلال القرارات الإدارية وليس السوق. وكان هذا محبطًا لتجار لحوم البقر؛ لأن سوق لحوم البقر الياباني بعيد جدًا، وهو السوق الأكثر تمايزًا في العالم. يمكن للمرء أن يذهب إلى مطعم لحوم ياباني ويطلب ٤-٦ نوعيات مختلفة (مع أربعة إلى ستة أسعار مختلفة بشكل كبير) من نفس شريحة لحم البقر.

نوعية لحوم البقر "واغيو" اليابانية هي الأعلى جودة والأعلى. وعادةً ما يكون لحم البقر الأمريكي ضمن الجزء الأوسط من الجودة (أقل بقليل من لحوم بقر الألبان اليابانية المسمنة)، في حين أن لحوم البقر الأسترالية والنيوزيلندية (التي تغذيها الأعشاب) عادةً ما تعتبر أقل جودة (MATRIC). في عام ١٩٧٧، كان الأستراليون يسيطرون على ٨٥٪ من سوق استيراد لحوم الأبقار اليابانية (الولايات المتحدة الأمريكية لديها ٩٪)، ولكن بحلول عام ١٩٨٥ انخفضت حصة أستراليا إلى ٦٢٪ مقابل حصة الولايات المتحدة الأمريكية ٣٠٪ (Hahn et al.). ورأى بعض الاقتصاديين أن اليابانيين سمحوا للولايات المتحدة الأمريكية أن تزيد حصتها لأسباب سياسية (Alston et al.).

قبل التحرير كانت جميع واردات لحوم البقر اليابانية تخضع لتعريف ٢٥٪، ولكن كان سعر لحوم البقر الأسترالية في أسواق الجملة اليابانية عادةً أعلى بكثير من المستوى الذي تفرضه التعريف بنسبة ٢٥٪. وكانت هناك حاجة إلى هذه التعريفات الضمنية على الواردات؛ لأنه من المفترض أن تُبقي شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية على أسعار لحوم الأبقار المحلية في اليابان ضمن نطاق محدد. بعض هذه التعريفات الضمنية أو "الإيجارات" تمَّ الاستيلاء عليها بسعر إعادة البيع من قبل شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية (باعت الحكومة لحوم البقر المستوردة أكثر بكثير من سعر الشراء)، ولكن الباقي تراكم إلى الجزارين اليابانيين الذين حققوا ببساطة هامشًا عاليًا على أي من لحوم البقر الأسترالية

التي تُسمح لهم بشرائها من خلال شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية (Hayami). واستُخدمت أرباح شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية لمساعدة منتجي لحوم البقر المحليين من خلال الائتمان المدعوم، وعجز مدفوعات العجول، وغيرها من البرامج.

في يوليو ١٩٩١، أصبحت شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية مجرد وكالة لإجراء الأبحاث والتقارير للحكومة اليابانية، وتسليم الاستيراد إلى تجار القطاع الخاص. ثم أصبحت واردات لحوم البقر إلى اليابان خاضعة لتعريفية بنسبة ٧٠٪ للفترة من يوليو ١٩٩١ إلى يونيو ١٩٩٢، وتعريفية بنسبة ٦٠٪ للفترة من يوليو ١٩٩٢ إلى يونيو ١٩٩٣، وتعريفية بنسبة ٥٠٪ بعد يونيو ١٩٩٣. وخلال مفاوضات جولة الجات في أوروغواي، تعهد اليابانيون بتخفيض تعريفية لحوم البقر إلى ٥، ٣٨٪.

كان للتخلص من شركة تعزيز صناعة الثروة الحيوانية وما صاحبه من تخفيضات في التعريفات، أثر إيجابي كبير على صادرات لحوم الأبقار الأمريكية إلى اليابان. وفي عام ١٩٨٧، بلغ مجموع صادرات لحوم الأبقار الأمريكية ٥٦٢ مليون دولار، أي ٣٩٧ مليون رطل على أساس وزن الذبيحة (Hahn et al.). وفي عام ١٩٩٧، بلغت صادرات لحوم البقر الأمريكية ذروتها بنحو ٢, ٣١ مليار دولار (أو أكثر من ١ مليار جنيه على أساس وزن الذبيحة)، لكنها انخفضت منذ ذلك الوقت بسبب عوامل مختلفة (بما في ذلك نمو الدخل البطيء في اليابان، واكتشافات مرض جنون البقر في الولايات المتحدة الأمريكية). ومع ذلك، فمن المدهش ما يمكن أن يفعله تجار القطاع الخاص لزيادة الأسواق والمبيعات إذا سمح لهم.

حصة الاستيراد:

آثار التعرفة على الواردات المبينة في الشكل (٢, ٣) مماثلة لآثار حصة الاستيراد عند نقطة معينة من الزمن (عندما لا تكون هناك تغيرات في العرض والطلب). تغيرات فائض المنتجين والمستهلكين مع التعريفية هي نفسها كما لو أعلنت الحكومة أن حصة استيراد هي الكمية $(Q_C' - Q_P')$ من الوحدات. وستؤدي حصص الواردات هذه إلى ندرة في السوق المحلية من شأنها أن تجبر سعر الدولة المستوردة أن يكون $(P_W + t)$ ، وسيكسب المنتجون ويخسر المستهلكون الكميات الفائضة. إذا

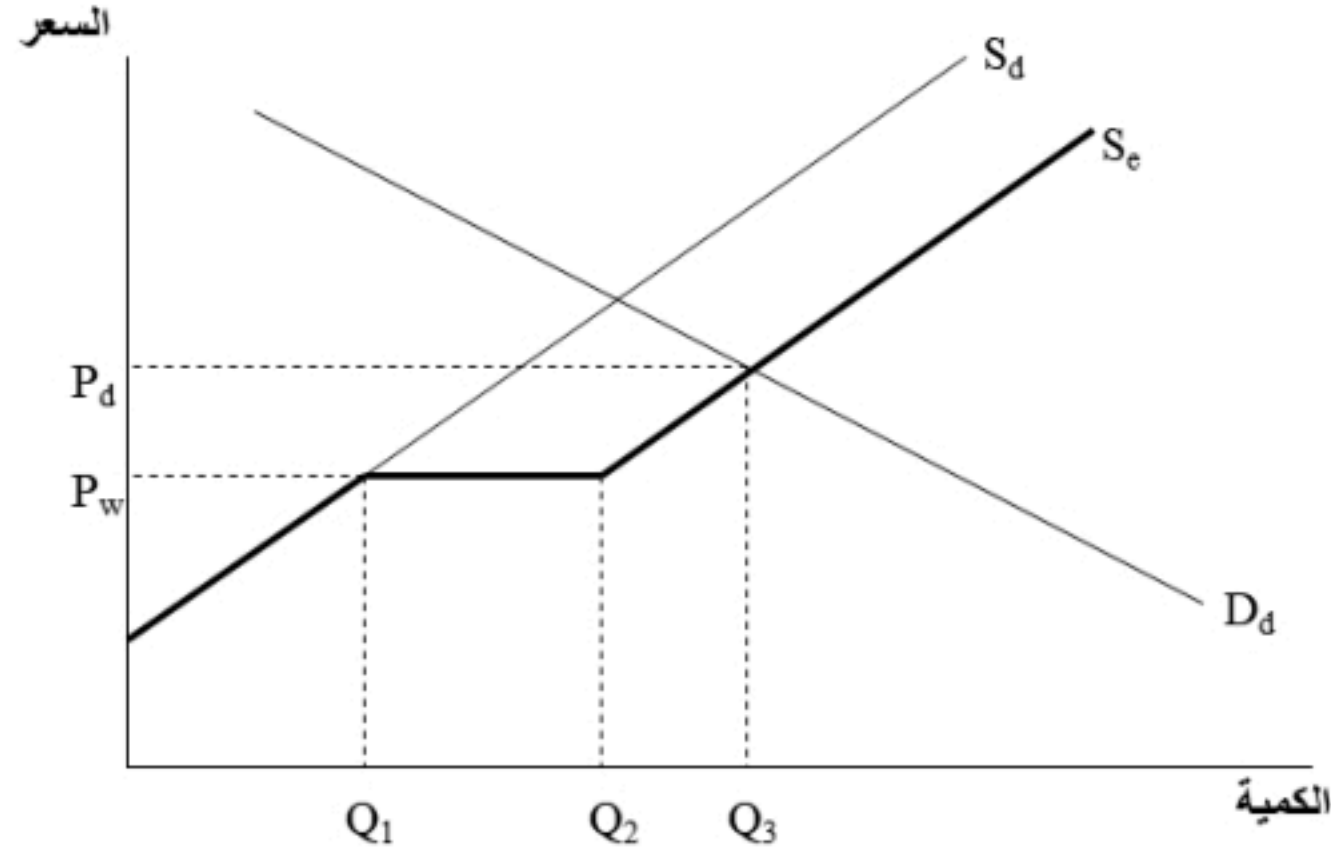
باعت الحكومة تراخيص الاستيراد (الحق في الاستيراد) للتجار في سوق تنافسية تمامًا، فإن الحكومة سوف تستحوذ على الإيرادات، كما هو حال التعرفة الجمركية على الواردات (المساحة BCGF في الشكل ٢, ٣)؛ لأن تراخيص الحصص سيتم بيعها عند (t) لكل وحدة (طالما سادت المنافسة الكاملة، فإن التجار سوف يرفعون سعر الحصة حتى لا يكون هناك إيجار مرتبط بهم).

توزيع تراخيص الاستيراد لا يتم دائمًا من خلال عملية تقديم العطاءات في بيئة تنافسية تمامًا. وكثيرًا ما تُوزع الحكومة تراخيص للتجار أو حتى المنتجين داخل الدولة المصدرة استنادًا إلى سابقة التعامل معهم. ويمكن أن تكون رسوم التراخيص (إذا كانت موجودة على الإطلاق) ثابتة، وأقل بكثير من قيمة التراخيص (أي (t) لكل وحدة في هذا المثال). وتفقد الدولة أي فائض يذهب إلى التجار الدوليين إذا كانت أسعار التراخيص أقل من (t) لكل وحدة؛ ولذلك هناك احتمال خسارة إضافية في الرفاهية في إطار حصة الاستيراد. وعلاوة على ذلك، قد لا تُقدّر الدولة قيمة عالية لأي فائض استولت عليه الشركات المستوردة الكبيرة (على الرغم من أنها تستند على أساس محلي) من خلال الشراء بسعر عالمي منخفض والبيع بسعر محلي عالٍ. لذلك، فإن توزيع تراخيص الاستيراد مهم جدًا للرفاه المحلي.

أهم فرق بين التعريفات الجمركية على الواردات وحصص الواردات يشمل منحنيات العرض الفعالة. وكما ذكر سابقًا، فإن منحنى العرض الفعال في إطار التعريفات الجمركية على الواردات مرّن تمامًا عند السعر $P_w + t$ ، وهذا ليس صحيحًا في حالة حصص الواردات. ويبين الشكل (٣, ٣) منحنى العرض الفعال في حالة حصص الواردات (الخط الغامق) في الشكل. ومنحنى العرض الفعال هو منحنى العرض المحلي بالأسعار التي تقل عن السعر P_w ، وهو مرّن تمامًا من تلك النقطة إلى أن يتم استنفاد حصص الاستيراد، وله ميل منحنى العرض المحلي الأصلي فوق السعر P_w .

عند أسعار أقل من السعر العالمي، فإن العرض الفعال سيأتي من المنتجين المحليين فقط. وعند السعر P_w ، فإن العالم على استعداد لتوفير أي كمية سوف تسمح الدولة بها، ولكن الدولة سوف تسمح فقط بالكمية $Q_2 - Q_1$ (مقدار حصة الاستيراد). والطريقة الوحيدة التي يمكن بها تزويد السوق المحلية بالمنتجات بعد استنفاد حصص الاستيراد هي أن يرفع المنتجون المحليون الإنتاج؛ الأمر الذي يتطلب ارتفاعًا في الأسعار المحلية. هذا هو السبب في أن منحنى S_e له ميل إيجابي عند الكميات فوق

Q2. في الشكل (٣, ٣) الإنتاج المحلي هو $Q_2 - Q_1 + Q_3$ ، والاستهلاك المحلي هو Q_3 ، والواردات هي $Q_2 - Q_1$. والسعر المحلي هو P_D ، والسعر العالمي هو P_W ؛ والحصص تستحق (t) وحدة.

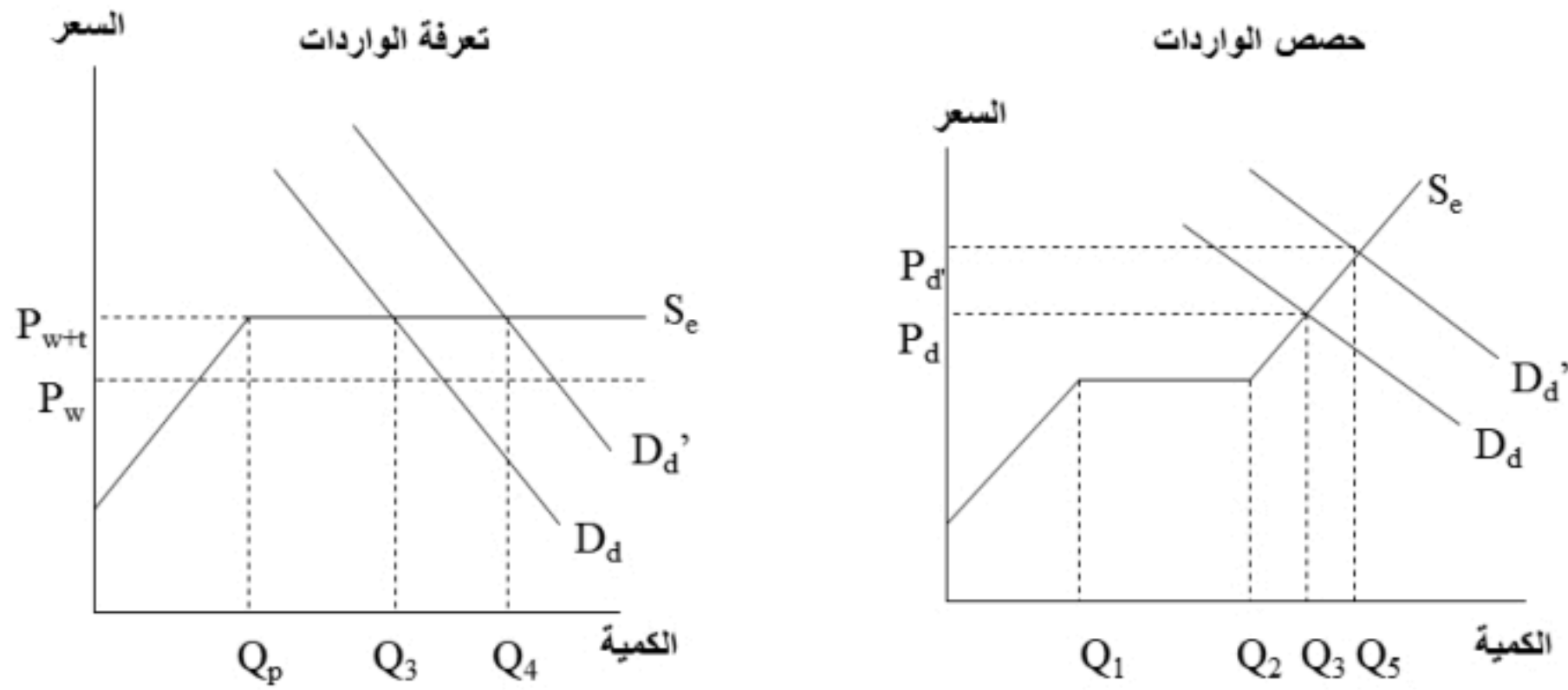


الشكل (٣, ٣) العرض الفعال في ظل حصص الاستيراد

من الواضح أن منحنيات العرض الفعالة مختلفة بين التعريفات الجمركية على الواردات والحصص، وسوف تختلف آثار الانتقال في العرض والطلب المحلي. الشكل (٣, ٤) سوف يسلط الضوء على هذه الاختلافات، حيث تظهر حالة التعريفات الجمركية على الواردات في اللوحة اليسرى، وتظهر حالة حصص الاستيراد في اللوحة اليمنى. كلتا اللوحتين لديهما استهلاك أولي عند Q_3 ، والإنتاج المحلي الأولي متطابق $(Q_P = Q_1 + Q_3 - Q_2)$. وإذا انتقل منحنى الطلب المحلي (D_d) إلى الخارج في حالة التعريفات الجمركية على الواردات إلى D_d' ، فإن الواردات ترتفع بمقدار التغير في منحنى الطلب. وفي حالة حصص الواردات (على افتراض أن الحصة ملزمة)، فإن انتقال منحنى الطلب المحلي إلى D_d' يزيد من السعر المحلي حيث يتقاطع منحنى العرض الفعال مع منحنى الطلب، ولن تتغير الواردات. والطريقة الوحيدة التي يمكن بها للمستهلكين المحليين الحصول على المزيد من الإنتاج هي تشجيع المنتجين المحليين (بسر أعلى)؛ ولا يُسمح للمستوردين بتوفير المزيد من الإنتاج بسبب حصة الاستيراد.

إذا انتقل منحنى الطلب المحلي إلى اليسار في حالة حصص الاستيراد، فمن الممكن أن يكون السوق في المنطقة التي يسود فيها السعر P_W ولكن لا تزال هناك واردات (بين Q_1 و Q_2). وفي هذه الحالة لا تكون

حصة الواردات ملزمة، ولا تراخيص الاستيراد لها قيمة؛ لأن السعر المحلي مطابق للسعر العالمي. لذلك هناك منطقة من مستويات الاستهلاك التي من شأنها أن تولد مستويات الواردات التي تكون متسقة مع التجارة الحرة، على الرغم من وجود سياسة حصص الاستيراد. هذه الإمكانية غير موجودة مع حالة التعريف الجمركية على الواردات، إذ جميع الواردات تواجه تعرفه جمركية.



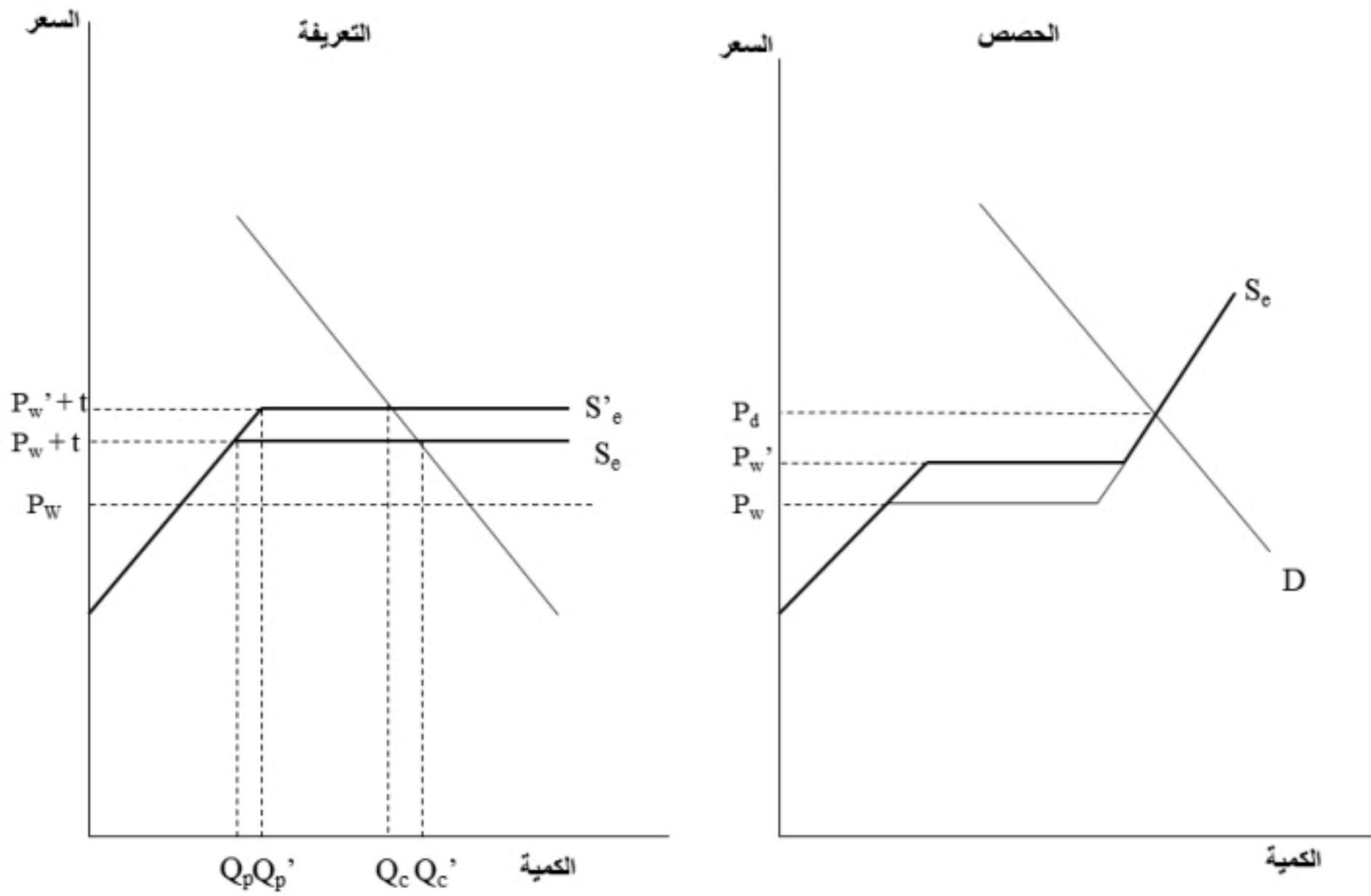
الشكل (٤, ٣) الآثار التفاضلية لانتقال الطلب في ظل التعريفات الجمركية والحصص الواردات

انتقال دالة منحني العرض المحلي سوف تؤثر فقط على الجزء السفلي من منحني العرض الفعال بموجب التعريف الجمركية على الواردات، ولكن انتقال العرض المحلي سيؤثر على منحني العرض الفعال بأكمله تحت حالة حصص الواردات. وبموجب قانون التعريفات الجمركية على الواردات، طالما أن هناك واردات، فإن انتقال منحني العرض المحلي سيغير فقط كمية الواردات. وقد يتغير انتقال العرض المحلي في حالة حصص الواردات من مستويات الواردات (إذا أصبحت الحصة غير ملزمة)، ولكنها ستغير بالتأكيد الأسعار المحلية.

استقرار السعر العالمي في إطار التعريفات الجمركية والحصص:

كما أن التعريفات الجمركية والحصص على الواردات لها آثار مختلفة على استقرار السعر العالمي. عندما يتغير السعر العالمي، فإن هذا إشارة إلى تغير الندرة النسبية للمنتج المعني. وإذا زاد السعر العالمي، أصبح المنتج أكثر ندرة، ويرسل إشارات للمنتجين لإنتاج المزيد، وللمستهلكين

للاستهلاك الأقل. ويبين الشكل (٣, ٥) أنه بموجب التعريفات الجمركية على الواردات، تسمح الدولة المستوردة بإرسال إشارات الأسعار العالمية هذه (من خلال ارتفاع السعر الداخلي) إلى المنتجين المحليين والمستهلكين المحليين. ونظرًا لأنه يُسمح للسعر أن يتغير في الدولة المستوردة، فالإنتاج والاستهلاك سوف يتعدل كذلك.



الشكل (٣, ٥) آثار التغير في الأسعار العالمية، التعريف مقابل الحصص

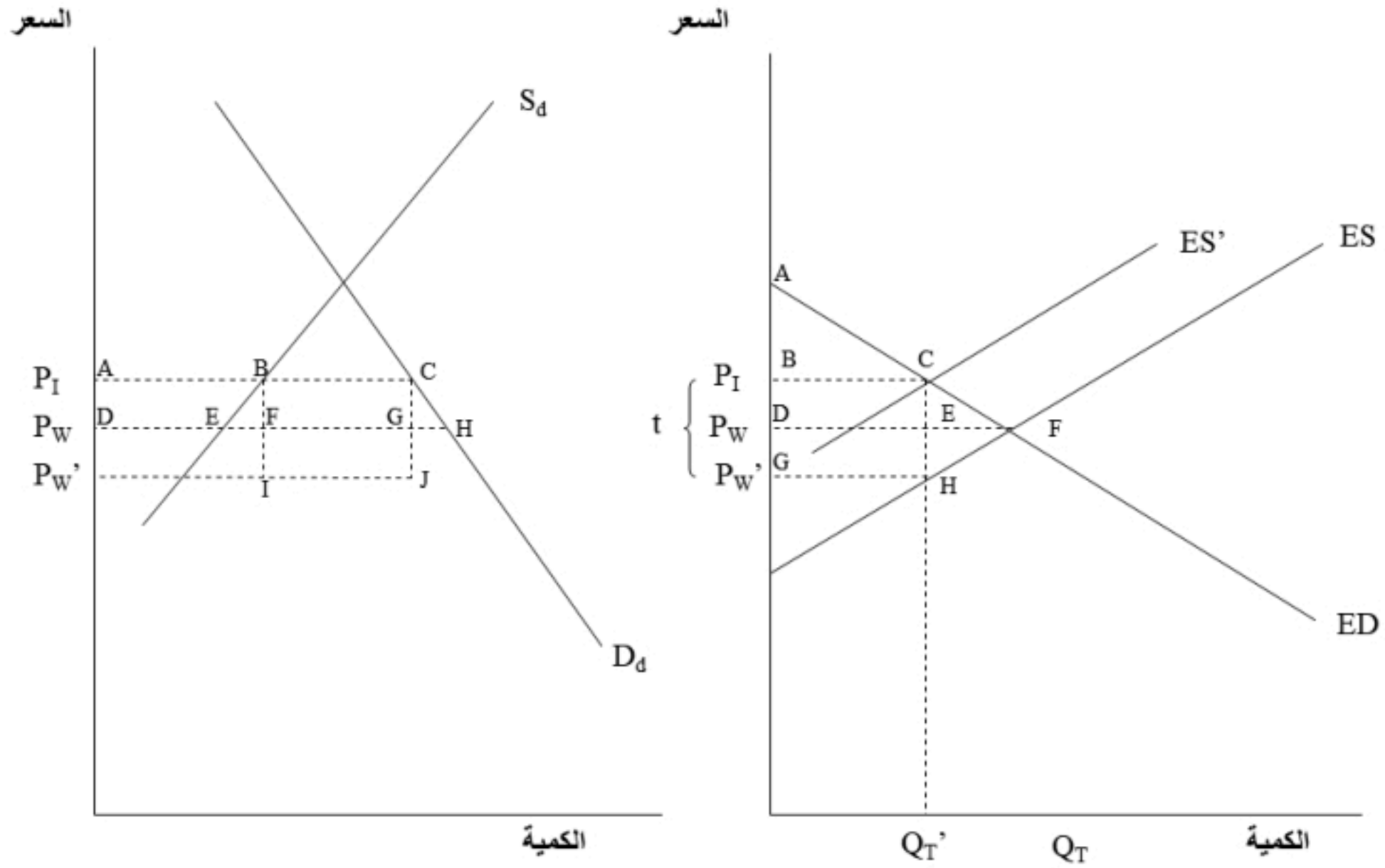
يبين الشكل (٣, ٥) أنه بموجب حصة الاستيراد، لا يُسمح بإرسال تلك الإشارات إلى المنتجين والمستهلكين المحليين طالما أن الحصة مُلزمة. وإذا كان السعر العالمي أقل من السعر المحلي في الدولة المستوردة، فإن الدولة المستوردة لن تُغيّر قراراتها بشأن الإنتاج والاستهلاك؛ لأن السعر المحلي لن يتغير. الدولة المستوردة تحمي نفسها من الاضطرابات الخارجية، ولكن ومع ذلك، يتغير السعر المحلي في الدولة المستوردة إذا تغيرت ظروف العرض والطلب المحلية. وإذا كان الوضع الداخلي أكثر تقلبًا من الوضع العالمي، فإن الدولة المستوردة ستواجه تقلبات أسعار محلية أكبر في ظل حصة الاستيراد أكثر من تلك المفروضة على التعريفات الجمركية على الواردات.

حالة الدولة الكبيرة والتعريفية الجمركية المثل:

يمكن أن تؤثر سياسات الدولة المستوردة على السعر العالمي في حالة تخفيف افتراض الدولة الصغيرة. وأي سياسة تُقلل من استيراد الدولة ستخفض السعر العالمي، ومن المؤكد أن التعريفية الجمركية على الواردات من جانب الدولة الكبيرة تقع ضمن هذه الفئة. وإذا كانت الدولة المستوردة كبيرة، فيجب على المرء أن يستخدم ما لا يقل عن لوحتين من الرسم البياني المكون من ثلاث لوحات لمعرفة الأثر الكامل للتعريفية الجمركية على الواردات.

يوضح الشكل (٦, ٣) أنه عندما تُحدد الدولة المستوردة تعريفية محددة (t) لكل وحدة، فإن الفرق بين السعر العالمي وسعر الاستيراد هو (t) الوحدات. وينخفض السعر العالمي من P_w إلى P_w' ، ويزيد السعر في الدولة المستوردة إلى P_t . لاحظ أن ارتفاع أسعار الدولة المستوردة أقل من مبلغ التعريفية الجمركية. وفي جوهر الأمر، تجبر الدولة المستوردة بقية العالم لدفع جزء من التعريفية الجمركية من خلال انخفاض السعر العالمي. الكمية المستوردة تنخفض Q_T ، وتأتي النتيجة من تشجيع الدولة المستوردة منتجاتها المحليين على زيادة الإنتاج، ومستهلكيها المحليين على خفض الاستهلاك (من خلال زيادة سعره المحلي بسبب التعريفية الجمركية على الواردات). ويؤدي ذلك إلى انخفاض سعر المصدر بسبب تراجع الطلب العالمي.

إن تغييرات رفاية الدولة المستوردة المرتبطة بحالة الدولة الكبيرة مهمة جداً؛ لأن باقي العالم يدفع جزءاً من التعريفية الجمركية. وتُقاس تدابير الفائض بالنسبة للدولة المستوردة في اللوحة اليسرى. وتؤدي التعريفية الجمركية إلى زيادة فائض المنتج بالمساحة ABED في اللوحة اليسرى، وانخفاض فائض المستهلك بالمساحة ACHD، والإيرادات الحكومية بالمساحة BCJI. خسارة الإنتاج والاستهلاك، هي المساحتان BEF و CHG على التوالي، وهي أصغر مما هي عليه في حالة الدول الصغيرة؛ لأن السعر العالمي الجديد أقل. ومن غير الواضح ما إذا كانت الدولة الكبيرة أسوأ حالاً بسبب التعريفية الجمركية. يجب المقارنة بين مجموع المساحتين (BFE و CHG) اللتين تمثلان الخسائر، مع المساحة (FGJI) التي تمثل مساحة المكاسب بسبب انخفاض السعر العالمي. فإذا كانت هذه الأخير أكبر من السابقتين، فقد كسبت الدولة الكبيرة من فرض التعريفية الجمركية على الواردات.



الشكل (٦, ٣) التعريف الجمركية على الواردات لدولة كبيرة

تظهر اللوحة اليمنى المكاسب / الخسائر للدول المستوردة والمصدرة، وتنقل التعريف الجمركية على الواردات منحني العرض الزائد (ES) إلى أعلى بمقدار التعريف. وتشير اللوحة بوضوح إلى أن الدولة المصدرة قد خسرت بسبب التعريف الجمركية على الواردات. وعلى وجه التحديد، خسرت الدولة المصدرة المساحة DFHG. يكسب المستهلكون في الدولة المستوردة المساحة ABC من التجارة، لكن حكومتهم تحصل على إيرادات من التعريف الجمركية على الواردات بالمساحة BCGH، وهو ما يجعل الربح الإجمالي للدولة المستوردة هو المساحة ACHG، التي تمثل بالنسبة إلى التجارة الحرة كسب المساحة DEHG وخسارة المساحة CEF. وإذا كانت المساحة السابقة أكبر من اللاحقة، فإن الدولة المستوردة قد كسبت من التعريف الجمركية على الواردات. وتستفيد حكومة الدولة المستوردة من حجم الدولة الكبيرة لاستخراج الفائض من الدول المصدرة.

طالما أن الدولة المستوردة تواجه ميلاً موجباً لمنحني العرض الزائد (ES)، فإن هناك تعريف جمركية على الواردات من شأنها أن تزيد من رفاهية الدولة المستوردة. وتُسمى التعريف الجمركية على الواردات التي تُعظم مكاسب الدولة الكبيرة من التجارة بالتعريف المثلّي. وتوجد تعريف مثلّي لأي

دولة كبيرة؛ لأن التكلفة الحدية للاستيراد (MCI) هي دائمًا أكبر من سعر الاستيراد. والسبب وراء هذه الظاهرة يشبه المنطق وراء منحني الإيراد الحدي الذي يقع تحت منحني الطلب في حالة الاحتكار. الطريقة الوحيدة التي يمكن للدولة المستوردة الكبيرة الحصول على إنتاج إضافي عن بقية العالم، هو محاولة رفع السعر. تُشجّع المزايدة على سعر الدول الأخرى على زيادة الإنتاج وانخفاض الاستهلاك. ومع ذلك، فإن الزيادة في الأسعار لا تستفيد فقط من الوحدات الأخيرة المتداولة دوليًا، ولكن أيضًا من جميع الوحدات الأخرى المتداولة. وبالتالي، فإنه يُكلّف الدولة الكبيرة المستوردة أكثر من السعر العالمي عند زيادة الواردات؛ لأنه يُكلّف الدولة أكثر من السعر العالمي لشراء وحدات إضافية. ويُوضّح المثال الوارد في شرح الإطار (٣-٢) هذا من الناحية العددية.

شرح الإطار (٢, ٣)، لماذا تكون التكلفة الحدية للاستيراد (MCI) أعلى من العرض الزائد (ES)؟ يمكن للمثال العددي البسيط أن يوفر رؤى مفيدة عن السبب الذي يجعل منحني التكلفة الحدية للاستيراد (MCI) فوق منحني العرض الزائد (ES) إذا كانت الدولة المستوردة كبيرة. لنفرض أن الجدول البسيط أدناه يوضّح كمية القمح الذي ترغب بقية دول العالم في عرضه لدولة ما بأسعار مختلفة (وهذا مثال محدد على منحني العرض الزائد، لذلك لديه ميل إيجابي):

السعر (للطن)	الكمية (١٠٠٠ طن)	التكلفة الكلية	التكلفة الحدية للاستيراد
١٥٠ دولارًا	١٠٠	١٥ مليون دولار	١٥٠ دولارًا
٢٠٠ دولار	٢٠٠	٤٠ مليون دولار	٢٥٠ دولارًا
٢٥٠ دولارًا	٣٠٠	٧٥ مليون دولار	٣٥٠ دولارًا

إذا كان السعر هو ١٥٠ دولارًا للطن، فيمكن للعالم عرض ١٠٠ ألف طن؛ وإذا كان السعر هو ٢٠٠ دولار للطن، فيمكن للعالم عرض ٢٠٠ ألف طن؛ وإذا كان السعر هو ٢٥٠ دولارًا للطن، فيمكن للعالم عرض ٣٠٠ ألف طن. وإذا نظرنا إلى ذلك من وجهة نظر الدولة المستوردة، إذا رغبت في استيراد ٢٠٠ ألف طن بدلًا من ١٠٠ ألف طن، فإن التكلفة المضافة تبلغ ٢٥ مليون دولار، وتحصل على ١٠٠ ألف طن إضافي. وتبلغ تكلفة استيراد الـ ١٠٠ ألف طن الإضافية في المتوسط ٢٥٠ دولارًا للطن، أي أكثر بكثير من الـ ١٠٠ ألف طن الأصلية؛ لأن عليها أن تدفع أكثر من أجل الـ ١٠٠ ألف

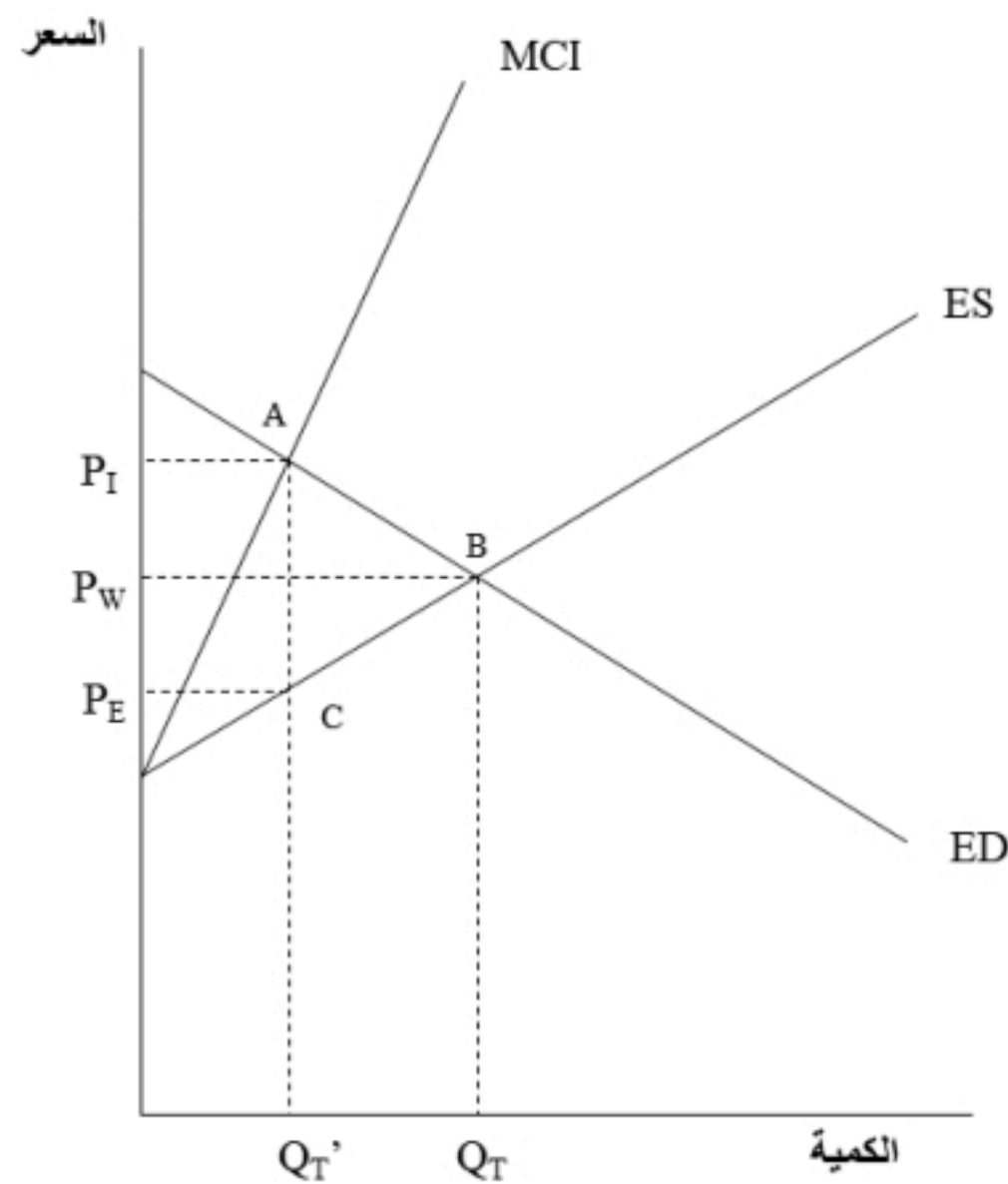
طن الأصلية للحصول على ١٠٠ ألف طن إضافية. وإذا رغبت الدولة المستوردة في استيراد ٣٠٠ ألف طن، فإن التكلفة المضافة لآخر ١٠٠ ألف طن تبلغ ٣٥ مليون دولار، أو ٣٥٠ دولارًا للطن الواحد. لاحظ أن التكلفة الحدية للاستيراد تتزايد عند مستويات استيراد أعلى (كما هو مبين في منحنى MCI بالنسبة إلى منحنى ES في الشكل (٣-٧)). وأخيرًا، إذا كانت الدولة المستوردة صغيرة، فإن العالم سيكون قادرًا على توفير احتياجاته بنفس السعر العالمي، بحيث تكون التكلفة الحدية للاستيراد هي السعر العالمي (وبالتالي، فإن منحنى MCI ومنحنى ES متطابقان ومسطحان عند السعر العالمي).

يمكن للفرد أيضًا أن يبين رياضيًا أن التكلفة الحدية للاستيراد (MCI) أكبر دائمًا من السعر، عن طريق اشتقاق دالة تكلفة الواردات بالنسبة للكمية المستوردة:

$$TCI = P Q_i \quad MCI = \frac{d(TCI)}{d Q_i} = \frac{d(P Q_i)}{d Q_i} = P + \frac{\partial P}{\partial Q_i} Q_i = P \left(1 + \frac{1}{E_{es}} \right)$$

ولأن E_{es} أكبر من الصفر، فإن MCI دائمًا أكبر من P ؛ وعندما يزيد E_{es} يتعدى MCI عن P .

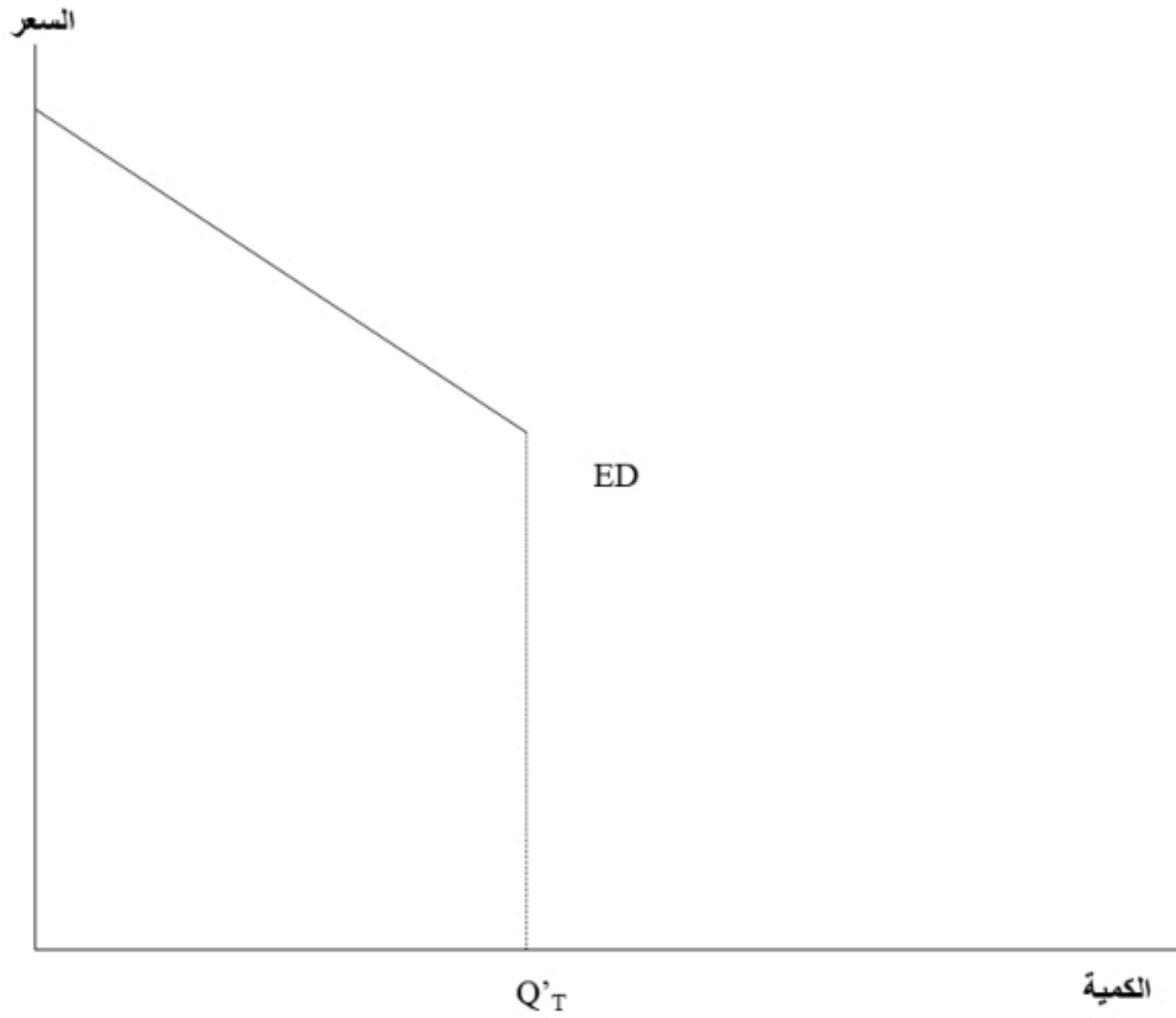
يبين الشكل (٣, ٧) أن منحنى التكلفة الحدية للاستيراد (MCI) يكون فوق منحنى العرض الزائد ES. وإذا استفادت الدولة المستوردة من حصتها في السوق العالمية، فإنه سوف تستورد حتى يتقاطع منحنى MCI مع منحنى ED (حيث تتساوي التكاليف الحدية للدولة المستوردة مع المنفعة الحدية). وستكون الكمية المستوردة هي Q_T' (أقل من الكمية Q_T)، وسيكون سعر المصدّر P_E (أقل من P_W)، وسيكون سعر الدولة المستوردة P_I . المكاسب الكبيرة التي حققتها الدولة المستوردة من التعريف (التي تظهر في الشكل ٦, ٣) سوف تكون إيجابية، في حين يخسر المصدرون (وبقية العالم). وعمومًا، فإن العالم يفقد المساحة ABC؛ لأن السعريين P_E و P_I مختلفان عن السعر P_W . والسعر P_W يعكس الندرة الحقيقية للسلعة.



الشكل (٣, ٧) التعريف الجمركية المثل للواردات

يمكن للدولة الكبيرة أيضًا أن تفرض سياسة استيراد مثالية باستخدام حصة الاستيراد. وفي هذه الحالة، ستعلن الدولة حصة استيراد الكمية Q_T' وتبيع التراخيص، بحيث تكون التأثيرات مطابقة للتعريف المثل $P_E - P_I$. ومرة أخرى، فإن الآثار الديناميكية لهاتين السياستين تختلف تمامًا. ويمكن رؤية ذلك من خلال دراسة منحنى العرض الزائد (ED) بموجب حصة الاستيراد (الشكل ٨, ٣). ويعتبر الطلب الزائد (ED) رأسياً عند الكمية Q_T' تحت حصة الاستيراد، في حين ينتقل منحنى العرض الزائد (ES) إلى أعلى بموجب التعريف الجمركية على الواردات (الشكل ٦, ٣).

يُلاحظ أن التعريف المثل لدولة مستوردة صغيرة هي صفر؛ نظرًا لأنها تواجه منحنى ES الذي يكون مرناً تمامًا. وستؤدي أي تعريف تفرضها دولة صغيرة إلى انخفاض مستوى الرفاهية في الدولة.



الشكل (٨, ٣) منحنى الطلب الزائد في ظل حصص الاستيراد

الأسعار الداخلية الثابتة من قبل الدول المستوردة:

السبب الحقيقي وراء القيود التجارية أمام العديد من الدول المستوردة هو دعم دخل المنتجين المحليين. وتزيد الحكومات من وزن رفاهية المنتج بدرجة أكبر من وزن رفاهية المستهلك، خاصة للمنتجات الزراعية. وغالبًا ما تُقرّر الحكومات السياسات المحلية التي ترغب في دعمها للمنتجين المحليين، ثم تُحدد سياسة تجارية تسمح لهم بتحقيق أهدافهم المحلية.

في بعض الأحيان تتضمن هذه السياسات المحلية أسعارًا مضمونة أو دنيا للمنتجين، إذا كانت الدولة المستوردة تريد الحد الأدنى لسعر المنتج أن يكون أعلى من السعر العالمي، ويجب أن يكون لديها بعض القيود التجارية لضمان عدم بيع الواردات تحت الحد الأدنى لسعر المنتج. سوف تؤدي الرسوم المتغيرة هذه الوظيفة.

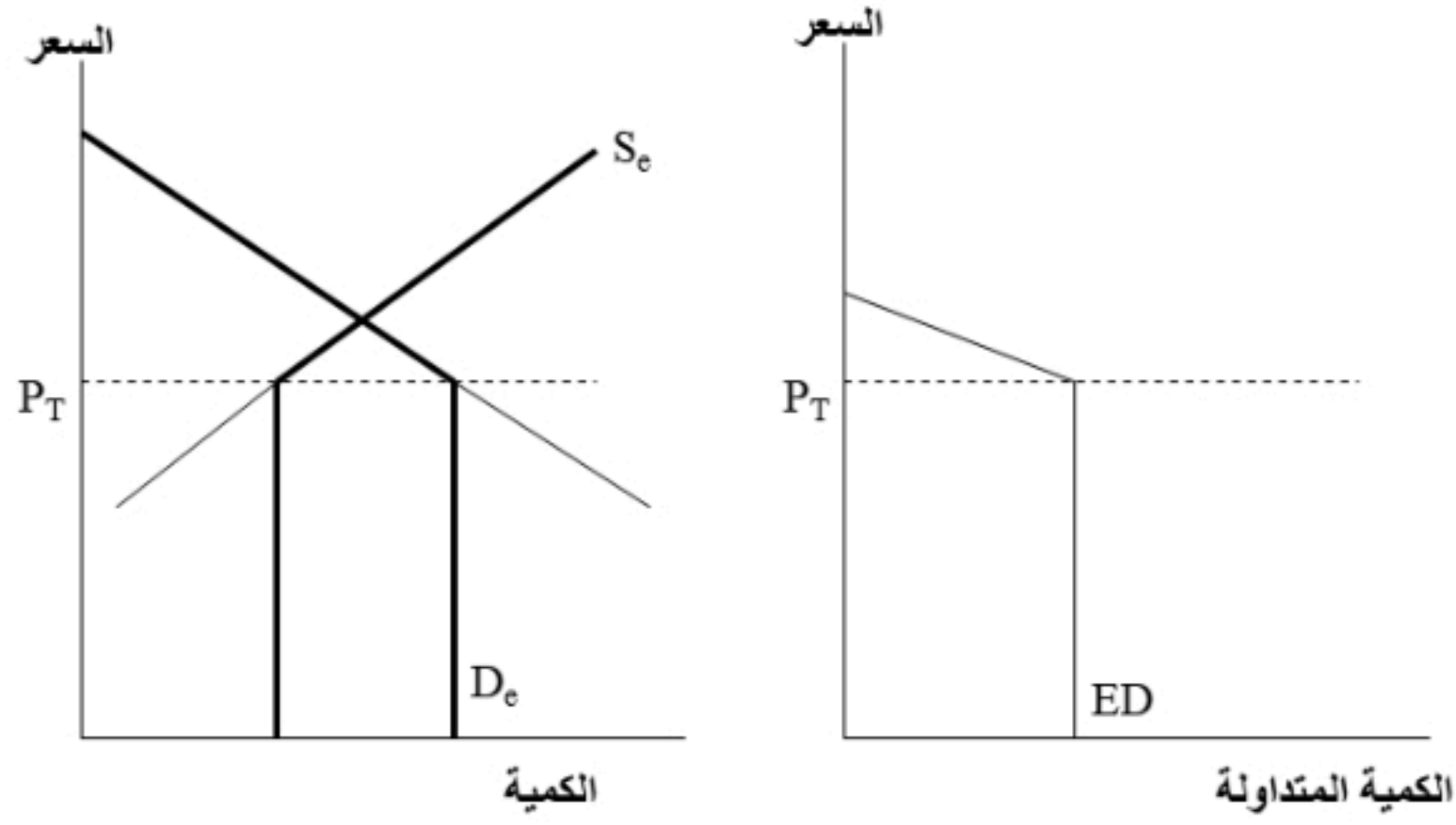
الضريبة المتغيرة هي الضريبة المطبقة على الواردات التي تضمن عدم تمكنها من دخول دولة يقل عن حد أدنى ثابت (غالبًا ما يُطلق عليه سعر العتبة). رياضيًا، فإن الضريبة المتغيرة هي ببساطة الفرق بين الحد الأدنى لسعر الاستيراد (P_T) والسعر العالمي.

$$L = P_T - P_W \quad (3.1)$$

وتتغير الضريبة لأن السعر العالمي يمكن أن يختلف على أساس يومي. ويضمن نظام الرسوم المتغيرة أن الأسعار المحلية المرتفعة لن تقوّضها الواردات. واستخدم الاتحاد الأوروبي نظام رسوم متغيرة لمنتجاته الزراعية الرئيسية (مثل: الذرة، والقمح، ولحم الخنزير، ولحم البقر) حتى عام ٢٠٠٣. وبموجب تلك السياسة قدّم المستوردون عروض أسعار لمنتجاتهم، وقامت سلطة الجمارك باقتطاع أقل عرض من العتبة (التي أنشئت لذلك العام)، للحصول على الرسوم المتغيرة لذلك اليوم. وقد قيّمت جميع واردات هذا المنتج الضريبة المتغيرة لذلك اليوم، وهو ما يضمن أن تكون الواردات على الأقل مكلفة مثل المنتجات المحلية.

نظام الرسوم المتغيرة يجعل نقاط العرض والطلب دون سعر العتبة غير ذات صلة؛ لأن تلك الأسعار لا يمكن أن تسود. وبعبارة أخرى، تصبح منحنيات الطلب والعرض الفعالة، S_e و D_e رأسية (أو غير مرنة تمامًا)، وأقل من سعر العتبة، كما هو مبين في اللوحة اليسرى من الشكل (٩، ٣). وهذا يجعل دالة الطلب الزائد للدولة المستوردة رأسية، وأقل من سعر العتبة أيضًا، كما هو مبين في اللوحة اليمنى. ويمكن إظهار المكاسب التي حقّقها المنتجون والحكومة وخسائر المستهلكين بسهولة وبطريقة مماثلة لحالة التعريف على الواردات (الشكل ٢، ٣).

يبرز الفرق الرئيسي بين حالة التعريفات الجمركية على الواردات وحالة الرسوم المتغيرة، عندما تتغير ظروف العرض والطلب في العالم. إذا تغير السعر العالمي في حالة التعريفات الجمركية على الواردات، فسوف يكون هناك تغيير في سعر الدولة المستوردة، ولكن هذا ليس صحيحًا في حالة الرسوم المتغيرة طالما ظل السعر العالمي أقل من سعر العتبة. وفي هذا الصدد، فإن الرسوم المتغيرة هي أكثر تشابهًا لحصص الاستيراد؛ لأن الأسعار العالمية لا تنتقل إلى الدولة المستوردة.



الشكل (٩, ٣) منحنيات العرض والطلب مع ثبات السعر الداخلي

الحصة النسبية للتعريفات الجمركية:

أصبحت الحصة النسبية للتعريفات الجمركية (TRQ) أكثر شيوعاً، عندما تحاول الدول خفض قيودها التجارية مع مرور الوقت. وتسمح حصة التعريفات الجمركية بمقدار معين من الواردات بتعريف أقل (أحياناً صفر)، مع واردات أعلى من الحصة الجمركية المقيّمة بتعريف أعلى. هذا المفهوم لا معنى له حتى ينظر المرء في سياق التجارة المقيدة للغاية. وتتيح حصة التعريفات الجمركية الحد الأدنى من فرص الحصول على الواردات، ولكن الأسعار المحلية يمكن أن تظل مرتفعة جداً، بسبب ارتفاع التعريفات الجمركية على الواردات التي تتجاوز الحصة.

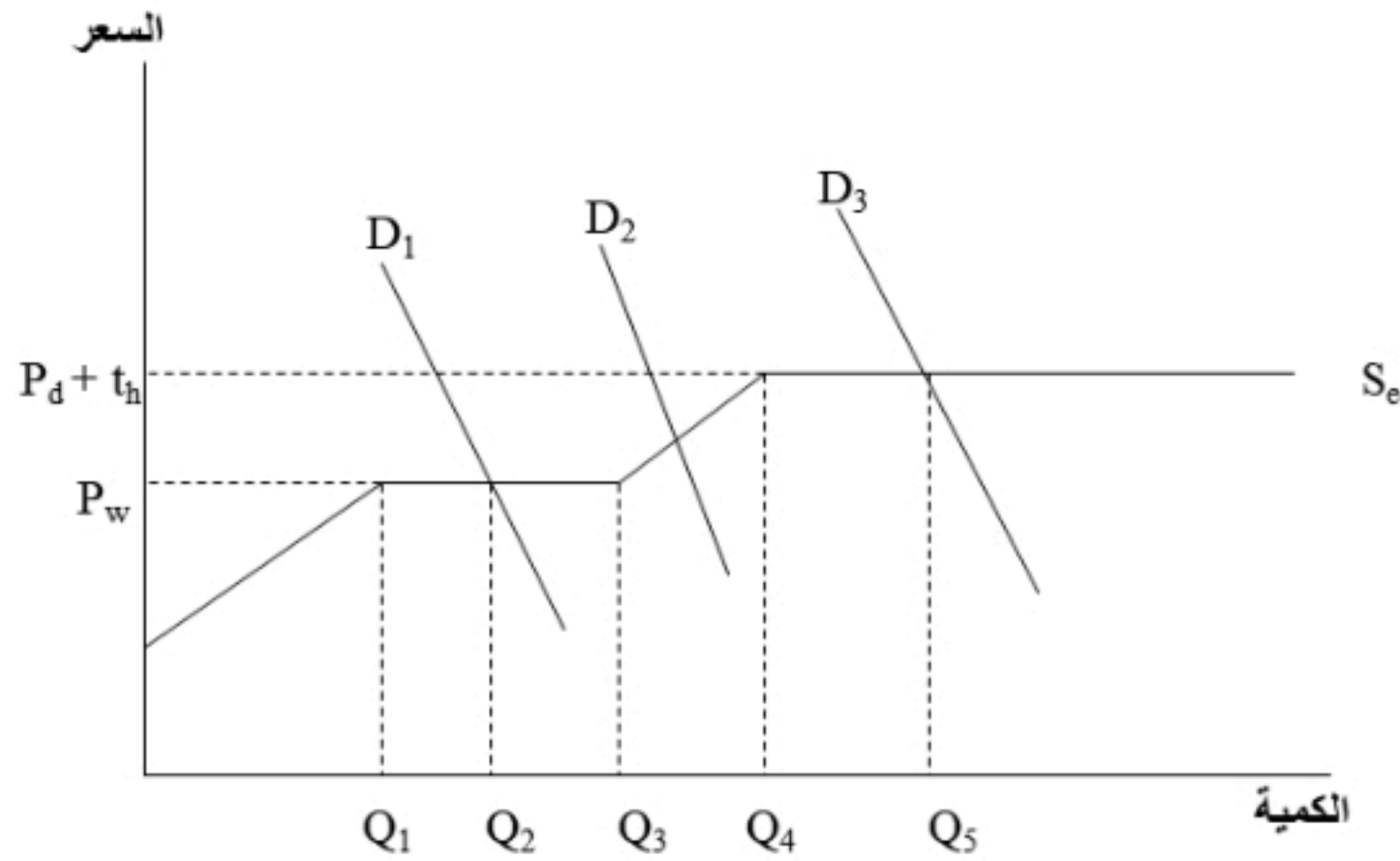
كثيراً ما تكون الدول في حالة تضمن لها أن تبسط سياساتها المتعلقة بالاستيراد، وتخفيض الحواجز التجارية بدرجة كبيرة بمرور الوقت. والطريقة التي تبسطها هي الانتقال من حظر الاستيراد والتراخيص والحصص والأنظمة التقييدية الأخرى التي قد لا تكون واضحة ومباشرة تماماً لتعريفات استيراد بسيطة. وبهذه الطريقة، يعرف المستوردون المحتملون أنهم سيواجهون ضريبة استيراد، ولكنهم لن يحتاجوا للعمل مع بيروقراطية حكومية للحصول على ترخيص، أو من خلال إجراءات لا تحصى للحصول على الموافقة. يعرف المستوردون أنهم قادرون على الحصول على منتجاتهم من خلال الجمارك طالما أنهم يدفعون الضريبة. وتُسمى عملية الانتقال من العديد من قيود الاستيراد إلى تعريفات بسيطة - فرض التعريفات الجمركية - تغيير جميع قيود الاستيراد إلى ما يعادل تعريفاتها الجمركية.

بعد أن انتقلت الدولة إلى تعريفه بسيطة، فمن السهل قياس كيفية انخفاض القيود التجارية الكبيرة؛ لأنه ببساطة يمكن قياس كيف تتغير التعريفات مع مرور الوقت. وتستخدم حصة التعريفات الجمركية لضمان زيادة فرص الوصول إلى سوق الدولة المستوردة من خلال عملية التحرير. ويمكن تحديد حصة الواردات بمستوى متوسط من الواردات خلال السنوات القليلة الماضية، وقد تكون التعريفات الأدنى صفرًا، وهو ما يضمن أن تكون الواردات على الأقل كبيرة كما كانت في السنوات السابقة. وستخضع الواردات التي تتجاوز الحصص للضريبة بالمعدل الجديد "التعريف"، وهذا يعطي الدول المصدرة ميزة عدم فقدان أسواقها السابقة عندما يحدث تطبيق التعريف، ومنحها إمكانية الوصول إلى سوق أكبر إذا كان سعرها قادرًا على المنافسة مع التعريف الجديدة.

ويوضح الشكل (١٠، ٣) منحنى العرض الفعال (S_e) لدولة صغيرة تفرض حصة التعريفات الجمركية مع انخفاض التعريفات الجمركية عند الصفر، والتعريفات الأعلى عند (t_h). ومنحنى العرض الفعال هو الجزء السفلي من منحنى العرض المحلي تحت السعر P_w . ويصبح مسطحًا عند السعر P_w حتى يتم استنفاد الحصة؛ لأن العالم يمكن أن يرسل المنتج إلى المستورد بموجب الحصص. بعد أن تكون الحصة ملزمة، فإن منحنى العرض الفعال (S_e) يأخذ شكل منحنى العرض المحلي مرة أخرى (كما في الشكل ٣، ٣)؛ لأن الطريقة أقل تكلفة للحصول على المنتج عن طريق إغراء المنتجين المحليين مع ارتفاع الأسعار. وأخيرًا، يُصبح منحنى العرض الفعال (S_e) ثابتًا عند السعر ($P_w + t_h$)؛ لأن الدولة المستوردة يمكن أن تحصل على إمدادات غير محدودة بهذا السعر من السوق العالمية. ويتم تحديد واردات الدولة (والسعر المحلي)، حيث يتقاطع منحنى الطلب المحلي مع منحنى العرض الفعال (S_e). عند منحنى الطلب D_1 تكون الواردات ($Q_2 - Q_1$)، والحصص ليست ملزمة، والسعر يكون عند P_w ؛ وعند منحنى الطلب D_2 تكون الواردات ($Q_3 - Q_1$)، والحصص ملزمة، والسعر هو أعلى من P_w ولكن تحت السعر ($P_w + t_h$)؛ وعند منحنى الطلب D_3 تكون الواردات ($Q_3 - Q_1 + Q_5 - Q_4$)، والسعر هو ($P_w + t_h$).

كانت حصة التعريفات الجمركية مهمة جدًا في السنوات الأولى من اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA). ووافقت كل من الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك على حصة التعريفات الجمركية لبعض المنتجات، حيث كانت الحصة تستند إلى متوسط واردات السنوات الثلاث

السابقة، وكانت التعريفة صفرًا. وقد فرضت الضرائب على الواردات التي تتجاوز الحصص بمعدل مرتفع جدًا، حيث يعكس تعريفه سياسات الاستيراد في ذلك الوقت. وقد حدث التحرير من خلال زيادة تدريجية في حصص الاستيراد المعفاة من الرسوم الجمركية، والتخفيض التدريجي للتعريفة الجمركية على الواردات التي تتجاوز الحصص. وكانت حصة التعريفات الجمركية أيضًا جزءًا مهمًا من اتفاق الجات لعام ١٩٩٤، كما سنناقش في الفصل الخامس.



الشكل (١٠, ٣) منحني العرض الفعال للحصة النسبية للتعريفة الجمركية

مناقشة الإطار (٣, ٣) سياسات الاستيراد الأخرى:

فكرت الدول المستوردة في العديد من الوسائل والأدوات لحماية المنتجين المحليين. وتطلب بعض الدول أن يستخدم المستوردون طنًا واحدًا من المنتج المحلي، لكل طن من المنتج المستورد. وهذا ما يُسمى بالاشتراط المختلط، وهذا يضمن وجود سوق للإنتاج المحلي. وتتطلب دول أخرى شراء جميع المنتجات المحلية قبل السماح للواردات بالدخول إلى الدولة. كل هذه السياسات تُقيد التجارة وتؤدي إلى رفاهية أقل للدولة المستوردة.

تجارة الدولة:

الشكل النهائي للقيود التجاري الذي يغطيه هذا الفصل هو عندما يكون لدى الحكومة منظمة مملوكة للدولة تتحكم في الاستيراد. عادة، مع تجارة الدولة، المنظمة الحكومية هي المستورد الوحيد

ويتحكم في سعر إعادة بيع المنتج المستورد. وكان هذا الوضع شائعاً إلى حد ما في الستينيات والسبعينيات، ولا سيما في الدول الأقل نمواً، ولكن موجة الخصخصة التي حدثت خلال التسعينيات جعلت تجارة الدولة أقل شيوعاً في جميع أنحاء العالم. ولا تتسق تجارة الدولة مع الأسواق المفتوحة والحرّة. وهكذا، فإن العديد من اللاعبين الرئيسيين في منظمة التجارة العالمية (وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية) اعترضوا بشدة عليهم وعملوا للقضاء عليها. تغلق كل عام المزيد من الشركات التجارية الحكومية لكنها لا تزال موجودة في الصين والعديد من دول الاتحاد السوفيتي السابق.

عندما تسيطر الحكومة على الاستيراد، فإن العديد من السياسات الأخرى المشمولة بهذا الفصل يمكن أن تكون ضمنية في إجراءات المنظمة، وهو ما يجعل السياسة التجارية تقييدية للغاية. يمكن أن تتحكم منظمة الدولة في كمية الاستيراد؛ لأنها هي المستورد الوحيد. يمكن أن تكون إجراءات الوكالة الحكومية بمثابة حصة استيراد يمكن تغييرها من خلال إجراءاتها البسيطة أو إملأاتها. وعلاوة على ذلك، بما أن الوكالة الحكومية تبيع المنتجات المستوردة في السوق المحلية (إما مباشرة إلى المستهلكين من خلال متاجرها الخاصة، أو إلى تجار الجملة)، ويمكن للوكالة أن تفرض رسوماً ضمنية (أو إعانات) من شأنها أن تؤثر على سعرها المحلي للمنتج.

الملخص:

- ١- تُستخدم القيود التجارية لأغراض عديدة، ولكن القصد منها عادة هو حماية المنتجين المحليين، وبالتالي تحويل الرفاهية من المستهلكين إلى المنتجين.
- ٢- التعريفات الجمركية على الواردات تزيد من السعر المحلي للسلعة، وتُشجّع الإنتاج، وتُثبّط الاستهلاك. يكسب المنتجون، ويخسر المستهلكون، وتحصل الحكومة على مصدر الدخل. ومع ذلك، فإنه في ظل الدولة الصغيرة تكون خسائر المستهلك أكبر من مكاسب المنتج والحكومة.
- ٣- تحدد حصة الاستيراد الحد الأقصى للكمية التي يمكن استيرادها إلى الدولة، وهذا تأثيره مشابه للتعريفات الجمركية على الواردات (زيادة الأسعار المحلية إذا كانت الحصة ملزمة)، ولكن الديناميكية مختلفة. وإذا كان هناك تغيير في العرض المحلي أو الطلب عندما تكون الحصة ملزمة، فسوف يتغير السعر المحلي أيضاً، في حين أنه لن يتغير بتعريف الاستيراد.

٤- يمكن لدولة كبيرة أن تستفيد من التعريفات الجمركية على الواردات عن طريق خفضها بشكل كبير من التجارة العالمية. وفي هذه الحالة، تنتزع الدولة الكبيرة الرفاه من دول أخرى عن طريق خفض الأسعار العالمية، وهو ما سيحد من رفاهية الدول المصدرة. وتتجاوز مكاسب الدولة الكبيرة في فائض المنتجين والإيرادات الحكومية الخسائر التي تكبدها المستهلكون.

٥- الضريبة المتغيرة هي الضريبة المفروضة على الواردات والتي تشكل الفرق بين السعر المحلي الثابت والسعر العالمي. وأثار رفاهية الرسوم المتغيرة هي نفس آثار التعريفات الجمركية على الواردات في وقت معين، ولكن إذا تغيرت منحنيات العرض والطلب المحلية، فلن يكون هناك تغيير في نمط الاستيراد في الدولة.

٦- الحصة النسبية للتعريفات الجمركية هي وسيلة لضمان وجود حد أدنى (الحصة) سوف يتم استيراده بتعرفة أقل، ولكن الواردات التي تتجاوز الحد الأدنى تخضع لتعريفات استيراد أعلى. وكانت هذه السياسة شائعة في المفاوضات التجارية الأخيرة (الجات ونافتا).

الأسئلة:

- ١- لماذا تصبح سياسات الاستيراد أكثر تعقيداً مع مرور الوقت؟
- ٢- تفرض الولايات المتحدة الأمريكية تعريفات مرتفعة نسبياً على واردات السكر والألبان المستوردة. لماذا تعتقد أن الولايات المتحدة الأمريكية تتبع مثل هذه السياسات؟
- ٣- ما سبب أن تضع الحكومة وزناً أكثر لفائض المنتج عن فائض المستهلك؟ وهل تعتقد أن هذا الوزن تغير مع مرور الوقت؟ وكيف سيتغير في المستقبل؟
- ٤- هل يمكنك أن تفكر في الحالات التي فرضت فيها الدول تعريفات على الواردات للاستفادة من قوتها السوقية؟ اشرح.
- ٥- ما هي الآثار المترتبة على الرفاهية والتجارة إذا كانت الدولة كبيرة وفرضت حصصاً على الواردات؟

References

- 1- Alston, Julian, Colin Carter, and Lovell Jarvis. "Japanese Beef Trade Liberalization: It May Not Benefit Americans." *Choices* Fourth Quarter 1989: 26 - 30.
- 2- Coyle, William T. "The 1984 U.S.-Japan Beef and Citrus Understanding: An Evaluation" Foreign Agricultural Economic Report No. 222. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. July 1986.
- 3- Hahn, William, Terry Crawford, Linda Bailey, and Shayle Shagam. The World Beef Market – Government Intervention and Multilateral Policy Reform." Staff Report No. AGES 9051, U.S. Department of Agriculture. Economic Research Service. Washington, D.C. August 1990.
- 4- Hayami, Yuriyo "Trade Benefits to All: A Design of the Beef Import Liberalization in Japan." *American Journal of Agricultural Economics* 61(1979): 342-7.
- 5- Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center (MATRIC). "Meat Marketing in Japan: A Guide for U.S. Meat Exporting Companies." 1990. Des Moines and Ames, IA: MATRIC.

السياسات التجارية للدول المصدرة

السياسات التي تؤدي إلى اختلاف بين الأسعار العالمية والأسعار المحلية ليست فريدة من نوعها بالنسبة للدول المستوردة، فالدول المصدرة غالباً تستخدم سياسات تؤثر على أنماط تجارتها. مرة أخرى، تُستخدم هذه السياسات عادةً لتحقيق أهداف السياسات المحلية، التي تختلف بشكل ملحوظ بين الدول المصدرة. والقاسم المشترك هو أن سياسات التصدير موجهة عادةً نحو زيادة الصادرات بدلاً من بقاء الإنتاج داخل الدولة.

يغطي هذا الفصل السياسات التصديرية الرئيسية التي تستخدمها الدول للتأثير على التجارة. ستكون الافتراضات المتعلقة بتحليل كل سياسة تصديرية يغطيها هذا الفصل هي نفسها المتعلقة بسياسات الاستيراد. يبدأ التحليل بقضية التجارة الحرة، ويقاس الخسائر في الرفاهية باستخدام الأوزان المتساوية للمستهلكين والمنتجين والحكومة. وما لم يذكر خلاف ذلك، يُفترض أن تكون حالة الدولة صغيرة، وتكاليف النقل صفرًا، والمنافسة كاملة.

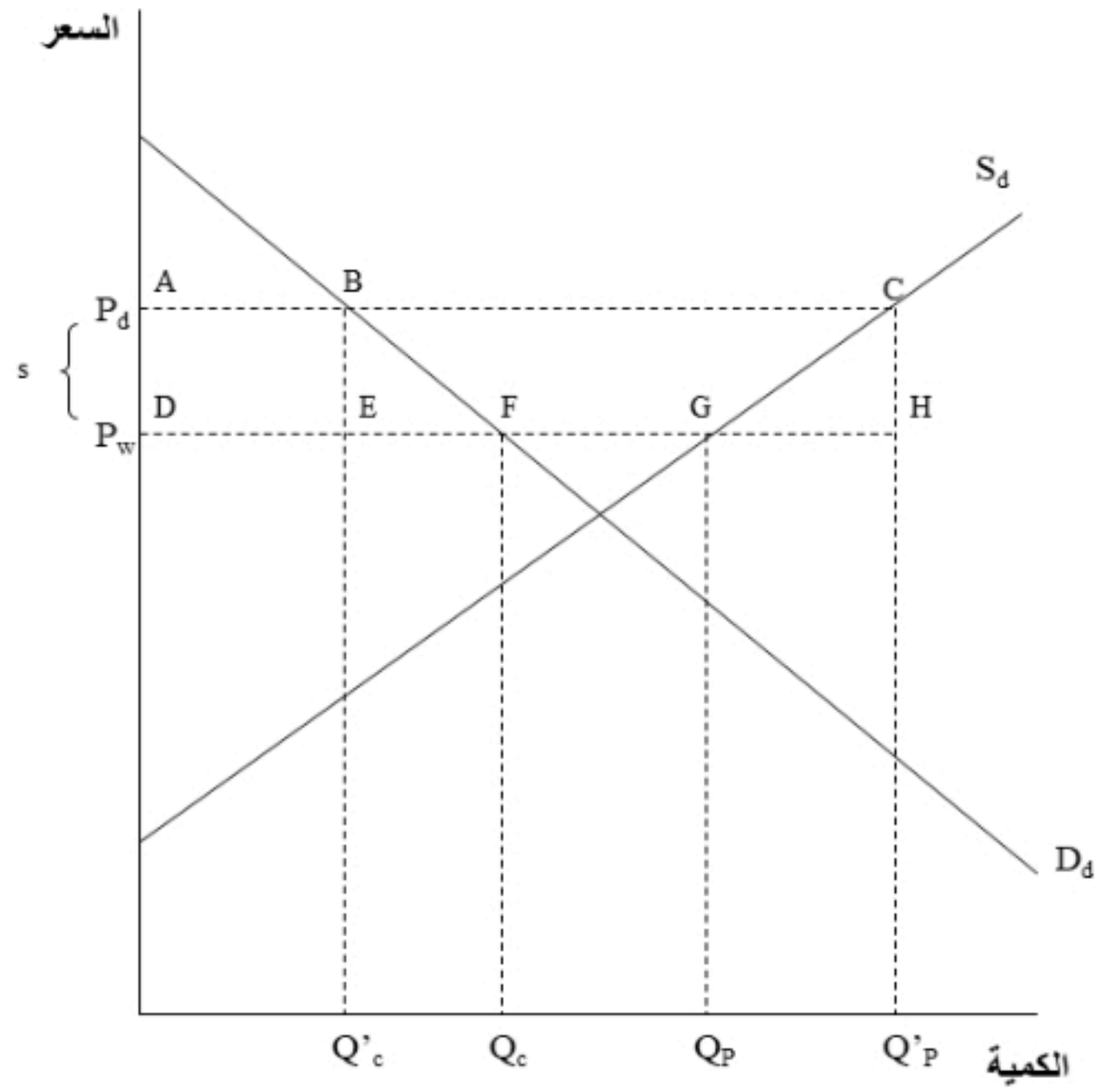
دعم الصادرات:

أول سياسة صادرات يتم تحليلها هي سياسة دعم الصادرات، وهي شائع للمنتجات الزراعية في الدول الأكثر تقدماً، مثل دول الاتحاد الأوروبي. ويسمح دعم الصادرات للسعر المحلي في الدولة المصدرة بتجاوز السعر العالمي. تعمل هذه السياسة دائماً للحد من الرفاهية إذا كانت الدولة تزن فائض

المنتج، وفائض المستهلك، والإيرادات الحكومية على قدم المساواة. ومع ذلك فقد كانت هناك سياسة مشتركة للمنتجات الزراعية الخام.

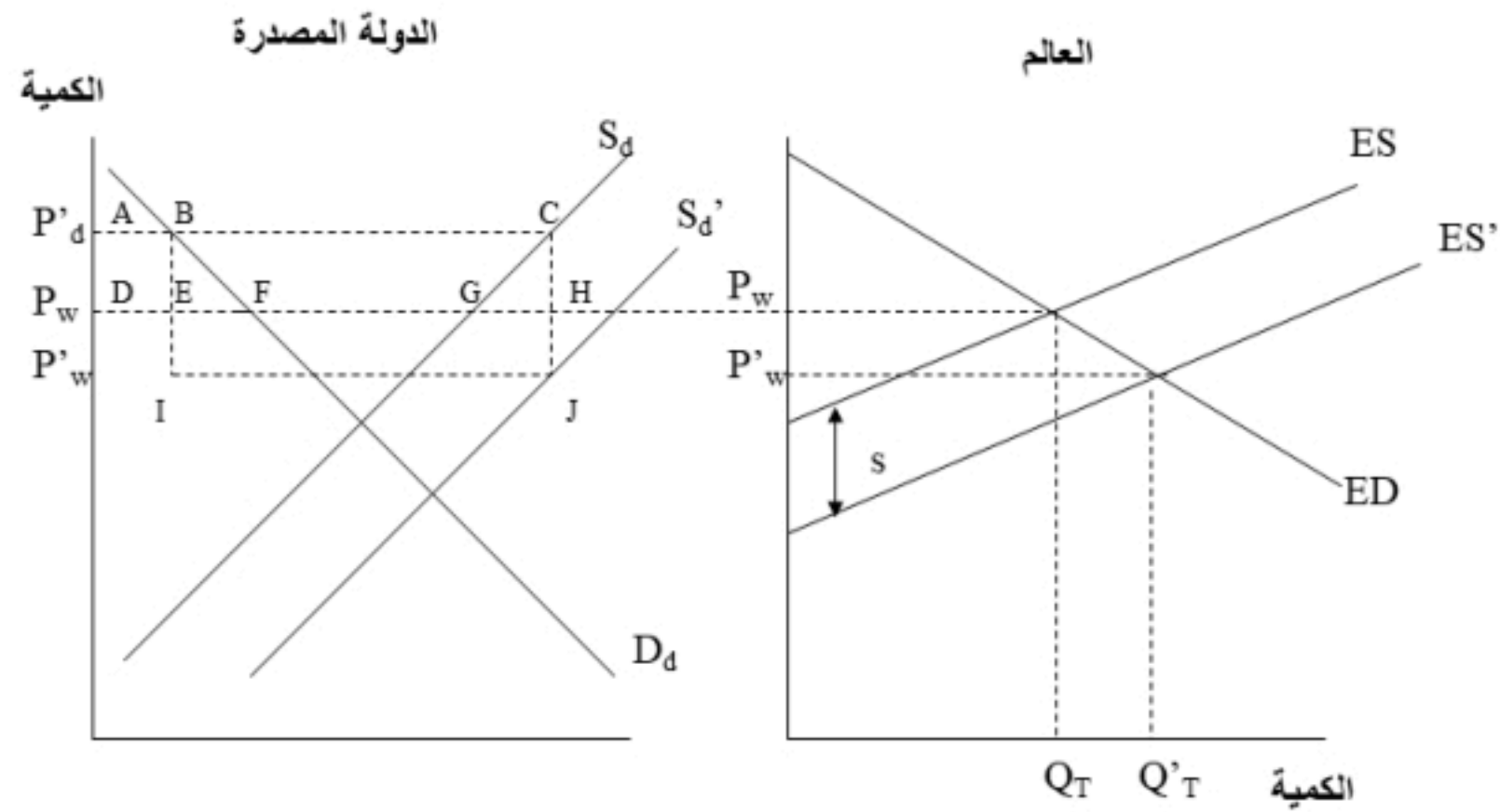
يعرض الشكل (٤-١) حالة دعم الصادرات لدولة صغيرة، حيث يتم رسم منحنيات العرض والطلب المحلية بسعر الدولة المصدرة P_d ، وهو أعلى من السعر العالمي بمقدار s من الوحدات، ومقدار كل وحدة من دعم الصادرات. يُفترض أن الحكومة في الدولة المصدرة قد قررت أن سعرها المحلي يجب أن يكون s من الوحدات أعلى من سعر التجارة الحرة، وبالتالي فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن للدولة المصدرة التخلص من فائضها ($Q_P' - Q_C'$) بالسعر المحلي السائد هي من خلال دعم الصادرات للسعر $P_d - P_w$. تجدر الإشارة إلى أن المستهلكين المحليين يدفعون في هذا المثال السعر غير المدعوم P_d ، ومنحنى الطلب الفعال للدولة مرناً تماماً (أو مسطحاً) عند السعر المحلي (لأن الحكومة تُقدّم الدعم لرفع السعر بشكل فعال أعلى من السعر العالمي P_w). وإذا اختارت الحكومة السماح للمستهلكين المحليين بالشراء بالسعر العالمي (من خلال الدعم)، فإن الصادرات ستتناقص بمقدار الكمية $Q_C - Q_C'$.

يستفيد المنتجون المحليون من دعم الصادرات؛ لأن فائضهم يزداد بمقدار المساحة $ACGD$ ، وينحسر المستهلكون بمقدار المساحة $ABFD$. تخسر الحكومة هي أيضاً في هذه الحالة؛ لأن المساحة $BCHE$ يجب أن تخرج من ميزانية الحكومة وتُدفع للمصدرين لعرض الكمية $Q_P' - Q_C'$ إلى السوق العالمية. أما الخسائر الصافية للدولة المصدرة فهي المساحة BFE (بسبب الاستهلاك القليل جداً)، والمساحة CHG (بسبب الإنتاج الكثير جداً). وفي السوق العالمية، تواجه الدولة الصغيرة منحني الطلب الزائد المرناً تماماً، وبالتالي فإن السعر العالمي لا يتغير مع دعم الصادرات، ولا توجد فوائد كبيرة لبقية دول العالم.



الشكل (١, ٤) العرض والطلب المحلي في ظل دعم الصادرات (دولة صغيرة)

تنخفض الرفاهية للدولة المصدرة بشكل أكثر في حالة الدولة الكبيرة؛ لأن دعم الصادرات يؤدي إلى زيادة كبيرة في صادرات العالم، وهو ما يخفض السعر العالمي. وتظهر هذه النتيجة في الشكل (٢, ٤) باستخدام لوحتين من الرسم البياني. ويؤدي دعم الصادرات إلى انتقال منحنى العرض الزائد إلى أسفل بمقدار الدعم، وهو ما يخفض السعر العالمي إلى P_w' . ويزداد السعر المحلي في الدولة المصدرة بأقل من مقدار دعم الصادرات؛ نظرًا لانخفاض السعر العالمي (بدلاً من أن يكون $P_w + s$ ، فإن السعر الجديد في الدولة المصدرة P_d' هو $P_w' + s$). وبالتالي فإن خسائر المستهلكين (ABFD) ومكاسب المنتجين (ACGD) أقل بكثير مما كانت عليه، عندما كانت الدولة صغيرة. ولا تزال الحكومة تخسر دعم الصادرات الذي تدفعه بمقدار المساحة (BCJI). وتكون خسائر مثلثي الاستهلاك (BFE)، والإنتاج (CHG) أقل، ولكن الخسارة الصافية للدولة وهي (BFE+CHG+EHJI) تكون أكبر. ومن الواضح أن الخسائر الصافية من دعم الصادرات أكبر بالنسبة للدولة الكبيرة (الشكل ٤-٢)، مقارنة بالدولة الصغيرة (الشكل ٤-١).



الشكل (٢، ٤) دعم الصادرات عندما تكون الدولة كبيرة

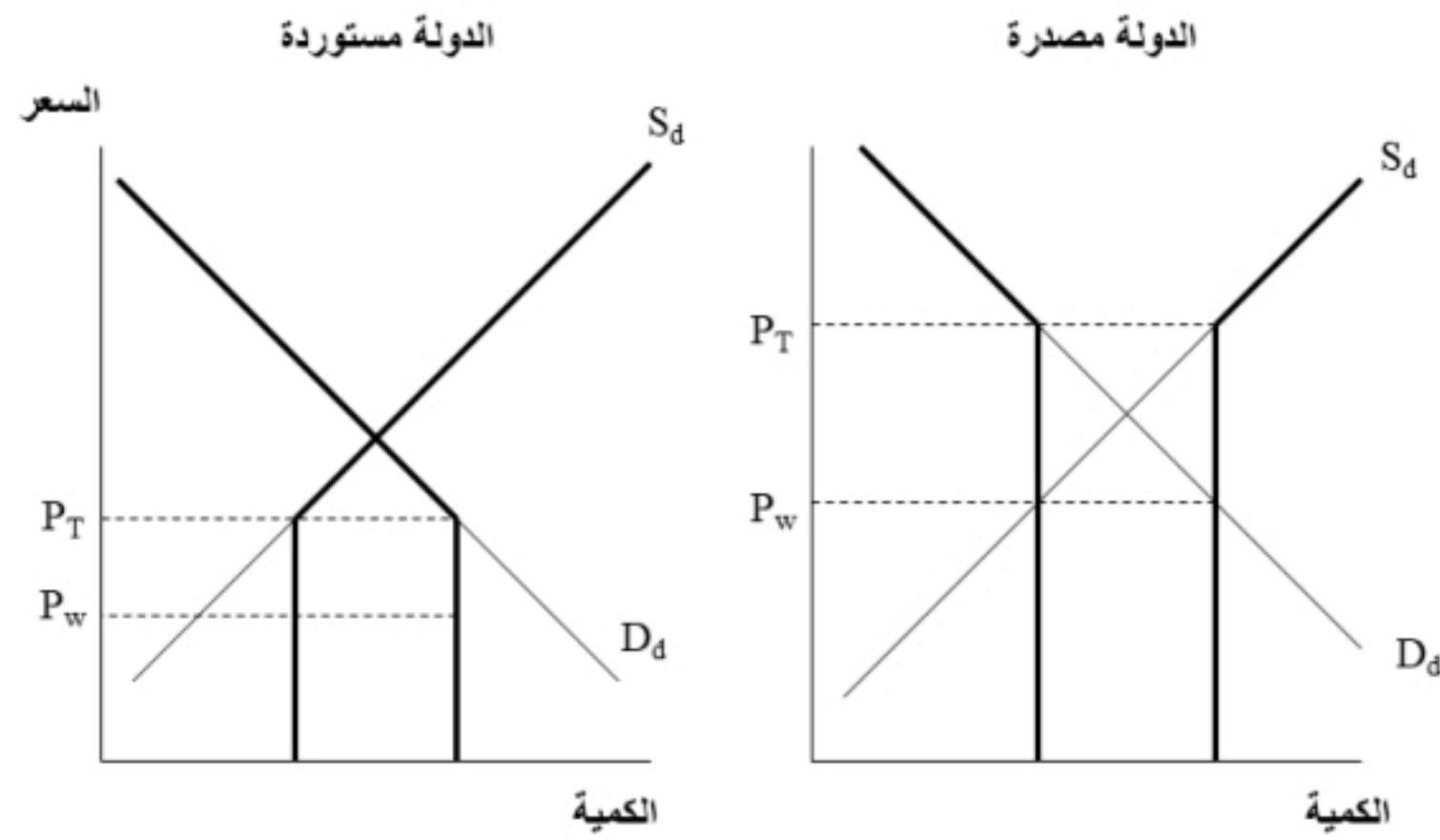
وعلى الرغم من هذه النتيجة، تواصل بعض الدول المصدرة الكبيرة دعم الصادرات. أحد الأسباب المحتملة وراء ذلك هو أن قيمة فائض المنتج أكثر من فائض المستهلك، أو الإيرادات الحكومية (التكلفة). إذا أخذ فائض المنتج وزناً مرتفعاً بما فيه الكفاية (بالنسبة إلى فائض المستهلك) في دالة الرفاهية الاجتماعية في الدولة، فإنه يمكن للدولة أن تكسب من دعم الصادرات. لسنوات عديدة استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية دعم الصادرات المستهدفة لمكافحة الإعانات من قبل بلدان أخرى، وتحديدًا دول الاتحاد الأوروبي. هذه الإعانات الموجهة للتصدير تقلل من التكاليف الحكومية؛ لأن الإعانات لم تُمنح إلا لأسواق معينة تنافس الولايات المتحدة الأمريكية في دعم الصادرات من دول أخرى (وخصوصًا دول الاتحاد الأوروبي). بررت الولايات المتحدة الأمريكية بأن هذه كانت إستراتيجية لمكافحة دعم الصادرات في دول الاتحاد الأوروبي (والحفاظ على بعض الأسواق لمزارعي الولايات المتحدة الأمريكية) مع تقليل خسائر الرفاهية من دعم الصادرات، لكن رأى بعض الاقتصاديين الزراعيين أن هذه الإستراتيجية سيئة للغاية، وقالوا إن مثل هذه المعركة لن تقلل من دعم الصادرات (Leathers). وانتهى معظم دعم الصادرات المستهدفة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية في أواخر التسعينيات، ولكن لا تزال بعض إعانات التصدير مستمرة في منتجات مختارة.

تضطر دول الاتحاد الأوروبي إلى دعم الصادرات، عندما تكون أسعارها المحلية (التي تقرر من خلال السياسة الزراعية المشتركة (CAP)) أعلى من السعر العالمي، ودول الاتحاد الأوروبي تنتج أكثر مما تستهلك. تذكر نظام الرسوم المتغيرة التي سادت لكثير من المنتجات الزراعية في دول الاتحاد

الأوروبي (الفصل الثالث). عندما تشكّلت السياسة الزراعية المشتركة (CAP) في عام ١٩٥٨، كان وضع العرض والطلب يؤدي إلى أن يكون السعر الذاتي أعلى من سعر العتبة (الحد الأدنى المضمون للسعر)، ومن ثمّ فإن دول الاتحاد الأوروبي استهلكت أكثر مما أنتجت. مع مرور الوقت، بسبب ارتفاع الأسعار الداخلية، والتقدّم التكنولوجي، وتحقيق مكاسب الكفاءة، وغيرها من العوامل؛ تغيرت حالة العرض والطلب لدول الاتحاد الأوروبي حيث كان سعر الاكتفاء الذاتي أقل من سعر العتبة، وبالتالي فإن دول الاتحاد الأوروبي أنتجت أكثر مما استهلكت. وقد تغيرت السياسة الزراعية المشتركة حيث لم تعد تستخدم الرسوم المتغيرة، ولكن الأسعار لا تزال مدعومة بمستويات أعلى من السعر العالمي، وهذا أجبرهم على دعم الصادرات.

الحالتان اللتان تواجه فيهما دول الاتحاد الأوروبي السياسة الزراعية المشتركة، ونظام الرسوم المتغيرة مع مرور الوقت، مبيّتان في الشكل (٣، ٤). اللوحة اليسرى هي الحالة عندما كانت دول الاتحاد الأوروبي مستوردًا صافيًا مع نظام الرسوم المتغيرة (وهذا مطابق للوحة اليسرى في الشكل (٣، ٧)، وتتلقى الحكومة إيرادات من الضريبة المتغيرة. اللوحة اليمنى هي الحالة عندما انتقلت دول الاتحاد الأوروبي إلى وضع مصدّر صافي مع نظام الرسوم المتغيرة. انتقل منحني العرض بما فيه الكفاية حيث إنّ الأجزاء ذات الصلة تقع على يمين منحني الطلب، وهو ما يجعل من الضروري لدول الاتحاد الأوروبي أن تصدر إذا كان السعر الداخلي باقيًا عند P_T . تضطر دول الاتحاد الأوروبي إلى تقديم إعانة بمقدار $P_T - P_W$ إذا كانت ستشجع الصادرات. وبدون الصادرات، فإنه لا توجد وسيلة للتخلص من الفوائض من خلال قوى السوق.

أجرى بعض الاقتصاديين تحليلات لدعم الصادرات التي تحاول تفسير السبب الذي يجعل الحكومات (وخاصة في الدول الأكثر تقدّمًا) تختار دعم الصادرات، عندما تكون خسائر الرفاهية واضحة جدًا (Alston, Carter, and Smith). وهم يجادلون في أنه في ظل بعض الظروف يمكن أن يكون دعم الصادرات وسيلة أقل تكلفة لإعادة توزيع الدخل على المنتجين (فرضية إعادة التوزيع الفعالة). فكرة أخرى، هي أن الحكومات تريد ببساطة سعادة المنتجين، دون التسبب في الكثير من الاحتجاج من جانب المستهلكين. إذا كان المستهلكون لا يعرفون عن تكاليف الحكومة من الدعم، ويشعرون بأن أسعارهم منخفضة (يتم تصدير السلعة، ومن ثمّ يجب أن يكون السعر منخفضًا في الدولة المصدرة)، فإنهم لن يحتجوا.



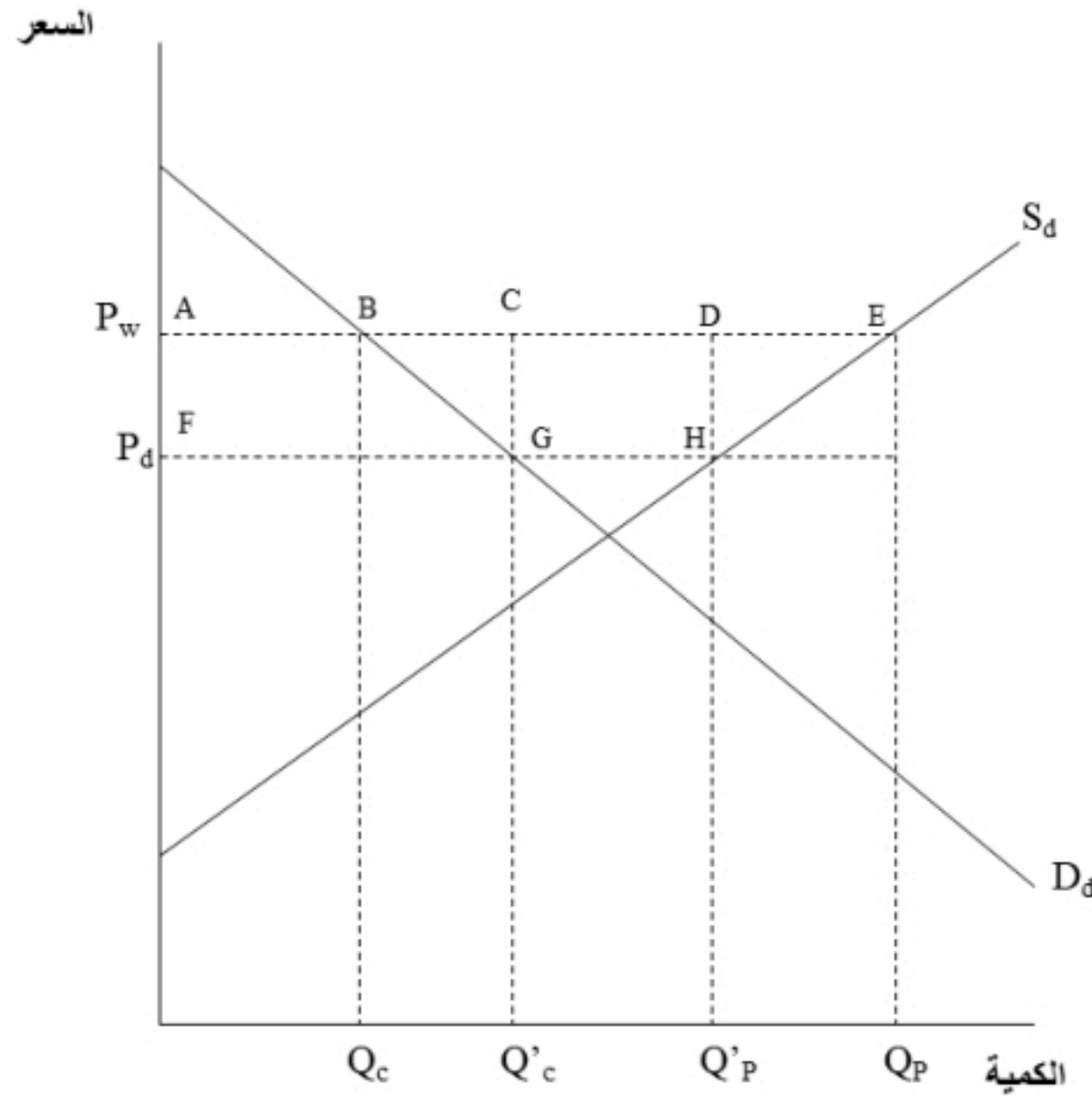
الشكل (٤, ٣) منحنيات الطلب والعرض الفعالة مع الرسوم المتغيرة

ضريبة التصدير:

يمكن تحصيل ضرائب التصدير مباشرة من المُصدِّرين، أو بصورة غير مباشرة من خلال مجلس تسويق حكومي يدفع للمنتجين سعراً أقل من السعر العالمي. وتزداد ضرائب التصدير انتشاراً في الدول الأقل نمواً؛ لأنها وسيلة سهلة للحصول على المال من إحدى الصناعات القليلة القادرة على البقاء في الاقتصاد، مثل الزراعة. قد تدرك الحكومات أن هذا يشوه القرارات الاقتصادية في الدولة، وعلى وجه التحديد تشويه الأسعار في الزراعة، ولكن هذه التشوهات هي ببساطة تكلفة الحصول على أموال تشغيلية للحكومة. وللأسف، يمكن أن تكون هناك عواقب طويلة المدى من خلال إبقاء الأسعار الزراعية منخفضة لفترات طويلة من الزمن (مثل: نقص الاستثمار، وانخفاض الحافز على إجراء البحوث).

تجبر ضريبة التصدير السعر في الدولة المصدرة أن يكون أقل من السعر العالمي بمقدار الضريبة، بحيث يكون منحنى الطلب الفعال مسطحاً عند سعر أقل من السعر العالمي (P_d). وفي حالة مشاركة الدولة الصغيرة، فإن السعر المحلي سينخفض بكامل قيمة الضريبة، كما هو مبين في الشكل ٤, ٤ (ينخفض السعر المحلي من P_w إلى P_d)، وهو ما يقلل الصادرات من $Q_P - Q_C$ إلى $Q_{P'} - Q_C$. يخسر المنتجون من هذه السياسة؛ لأنهم يحصلون على أسعار أقل، ويخفضون الإنتاج أيضاً. وينخفض فائض المنتج بمقدار المساحة AEHF. ويُسمح للمستهلكين بشراء المنتج محلياً بسعر أقل، بحيث يكسبون المساحة ABGF، وتحصل الحكومة على إيرادات المساحة CDHG. وتفقد الدولة ككل المثلثين المألوفين، وهما المساحة BCG و DEH، وهما خسارة الاستهلاك وخسارة الإنتاج، على التوالي.

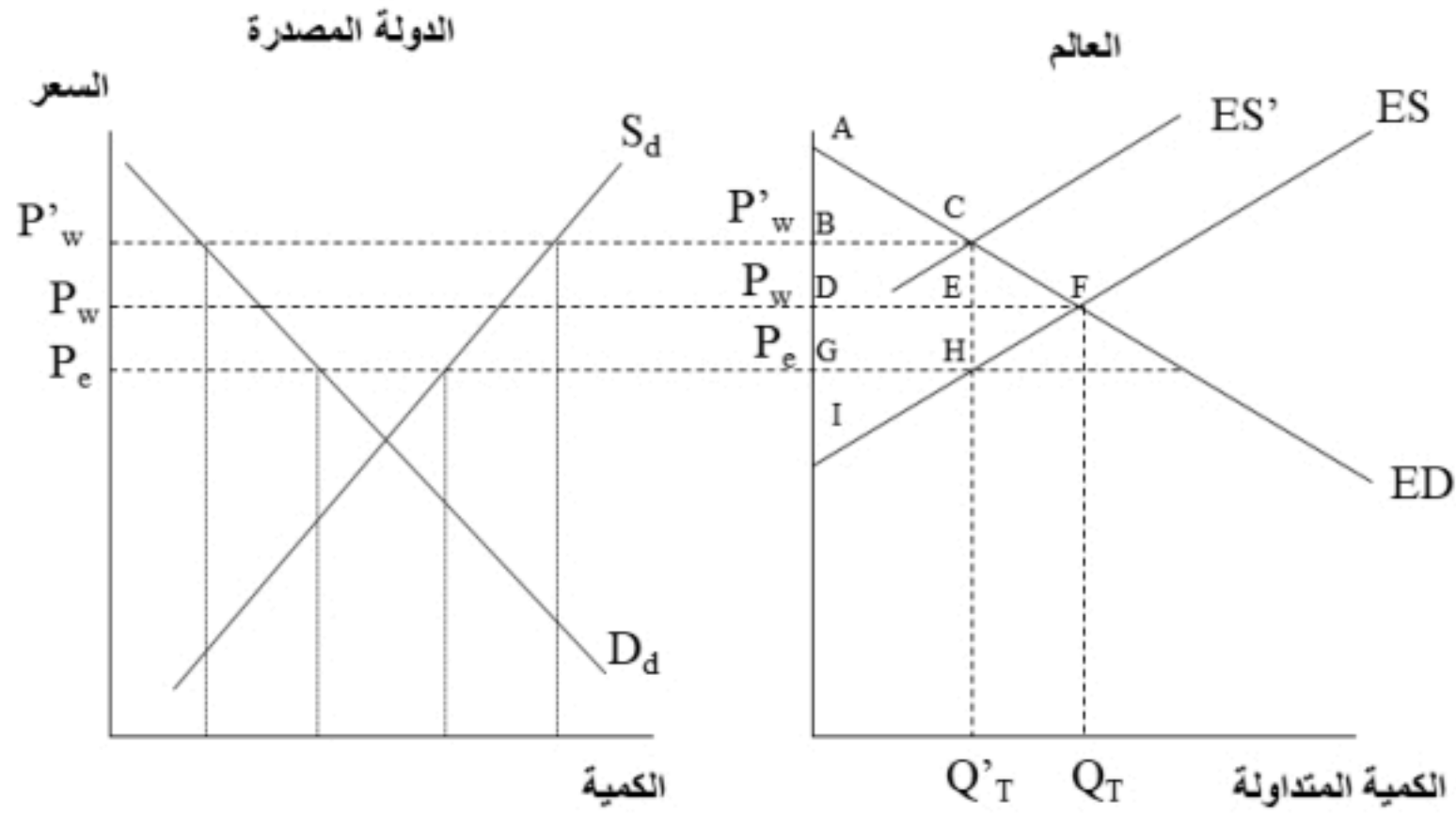
ولا شك أن الدولة الصغيرة سوف تخسر من ضريبة التصدير، غير أن هذا ليس صحيحاً إذا كانت الدولة كبيرة. تستطيع الدولة الكبيرة أن توقف الإنتاج من السوق، وتجبر السعر العالمي على الارتفاع، وهو ما يتيح إمكانية أن تكسب الدولة إذا كان خفض الإنتاج صغيراً بالنسبة لارتفاع الأسعار في العالم. الطريقة التي يمكن للحكومة أن تشجع الصادرات على الانخفاض هي فرض ضريبة التصدير.



الشكل (٤, ٤) آثار ضريبة التصدير على الدولة الصغيرة

الحالة العامة لضريبة التصدير مع دولة كبيرة مبيّنة في الشكل (٤, ٥). تؤدي الضريبة إلى انتقال منحني العرض الفعّال ES إلى أعلى، بحيث يختلف سعر الدولة المصدرة (P_e) والسعر العالمي الجديد (P_w') بمقدار ضريبة الصادرات، كما هو مبين في اللوحة اليمنى؛ تخفيض الكمية المتداولة من Q_T إلى Q_T' ، واشتقاق إسفين بين سعر الدولة المصدرة P_e والسعر العالمي الجديد P_w' . ترتفع الأسعار العالمية من P_w إلى P_w' بسبب ضريبة الصادرات (وقد يوقف المصدر الكبير بعض الإنتاج عن السوق العالمية لكي ترتفع الأسعار). الشكل لا يُظهر هذا، ولكن منحني العرض الفعّال ES قد انتقل بحيث يتحرك من خلال النقطة C. المكاسب من التجارة للمنتجين والمستهلكين في الدولة المصدرة هي المساحة

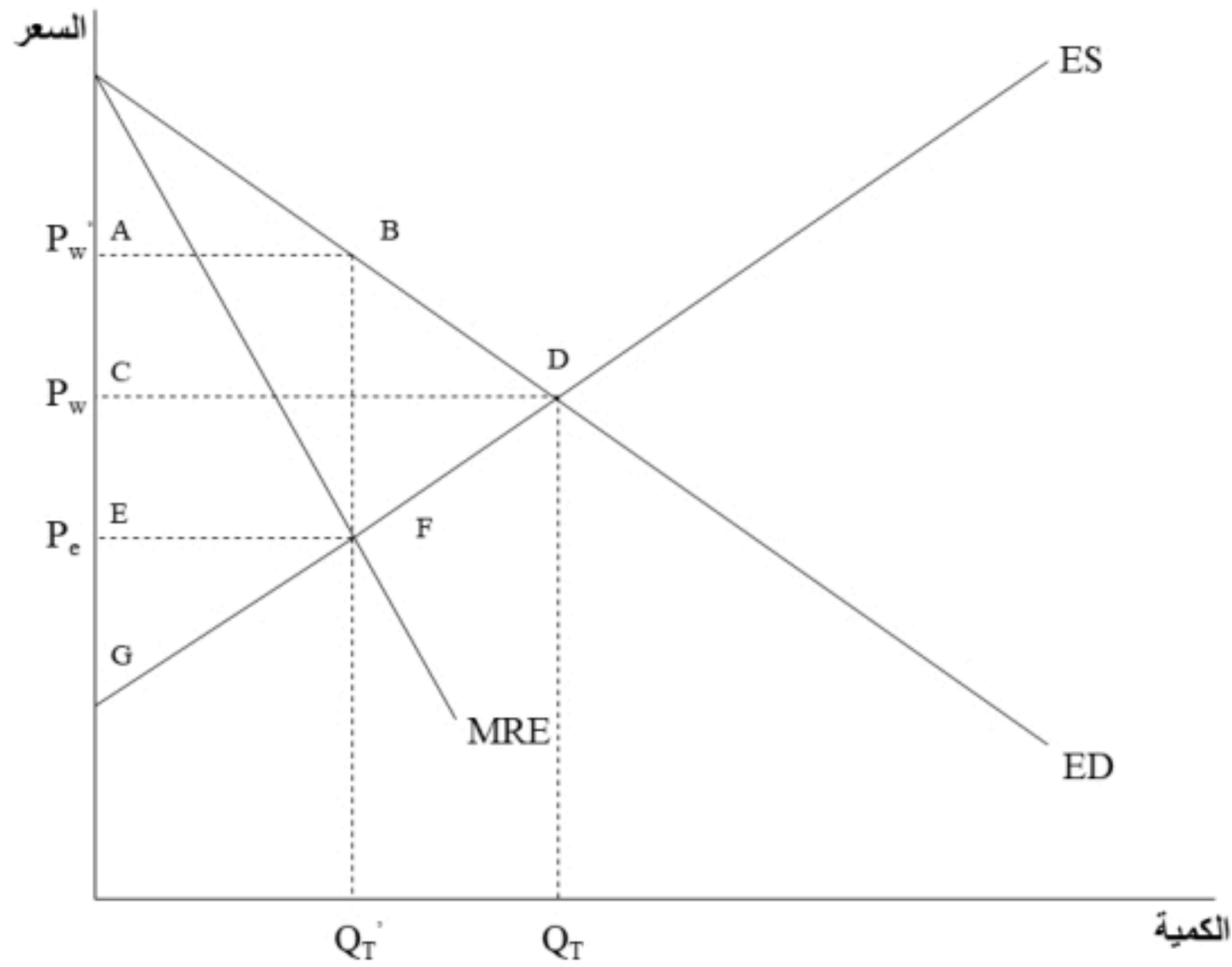
GHI، والمكاسب للدولة المستوردة قد تقلصت إلى المساحة ABC، ولكن كسبت حكومة الدولة المصدرة المساحة BCHG، وهو ما يجعل من الممكن أن تُحقق الدولة المصدرة ربحاً صافياً (ولا سيما إذا كانت المساحة BCED أكبر من المساحة EFH). ليس هناك شك في أن الدولة المستوردة تخسر بسبب ضريبة التصدير (المساحة BCDE + CEF)، ويخسر العالم (المساحة CFH). في هذه الحالة، استخرجت الدولة المصدرة الرفاهية من الدولة المستوردة (المساحة BCDE).



الشكل (٥، ٤) آثار ضريبة التصدير على الدولة الكبيرة

اللوحة اليسرى التي تعرض آثار ضريبة الصادرات على حالة العرض والطلب المحلية، مشابهة للشكل (٤، ٤) بالنسبة للدولة الصغيرة، إلا أن السعر العالمي قد زاد، وهو ما يقلل من مثلثات الخسارة، ويكشف عن مساحة مكسب الدولة المصدرة بسبب ارتفاع السعر العالمي. ويمكن أيضاً إبراز المكاسب الناتجة عن السياسة في اللوحة اليسرى، ولكن هذا ترك للقارئ. لكل دولة مصدرة كبيرة ضريبة تصدير مثلى من شأنها أن تُحقق أقصى قدر من الرفاهية الكلية للدولة (فائض المنتج، وفائض المستهلك، بالإضافة إلى الإيرادات الحكومية). توجد هذه التعريفات التصديرية المثلى؛ لأن الإيرادات الحدية من التصدير لدولة كبيرة أقل من السعر العالمي. الطريقة الوحيدة التي تستطيع الدولة المصدرة أن تزيد بها الصادرات هي خفض الأسعار على جميع صادراتها (مناقشة الإطار ١، ٤). ومن ثم فإن منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE) يقع تحت منحنى الطلب الفعال ED الذي تواجهه الدولة الكبيرة، كما هو مبين في الشكل (٤-٦). أما الصادرات التي تعظم مستوى الرفاهية في

الدولة الكبيرة، فهي عندما يكون منحنى الإيرادات الحدية للصادرات يساوي العرض الفعال ES (أو التكلفة الحدية للصادرات). ويظهر هذا المستوى من الصادرات عند Q_T ، وهو أقل من Q_T ، مستوى التجارة الحرة للصادرات. ضريبة التصدير المثلى في الشكل (٤، ٦) هي $P_w - P_e$. وهذا يسمح للدولة المصدرة أن يكسب المنتج والمستهلك من التجارة بما يساوي المساحة EFG ، بالإضافة إلى إيرادات الحكومة للمساحة $ABFE$. يجب أن يكون هذا أكثر رفاهية للدولة من توازن التجارة الحرة (على الرغم من أن الدولة المستوردة تعاني من خسارة كبيرة في الرفاهية من الضريبة).



الشكل (٤، ٦) التعريف الجمركية المثلى للتصدير للدولة الكبيرة

مناقشة الإطار (١، ٤) مرونة منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE)، والطلب الفعال ED :

يمكن لأحد أن يرى أن منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE) يكون دائماً أقل من السعر من خلال اشتقاق دالة عائدات الصادرات الكلية.

$$TRE = P Q_e \quad MRE = \frac{d(TRE)}{d Q_e} = \frac{d(P Q_e)}{d Q_e} = P + \frac{\partial(P Q_e)}{\partial Q_e} = P \left(1 + \frac{1}{E_{ed}} \right)$$

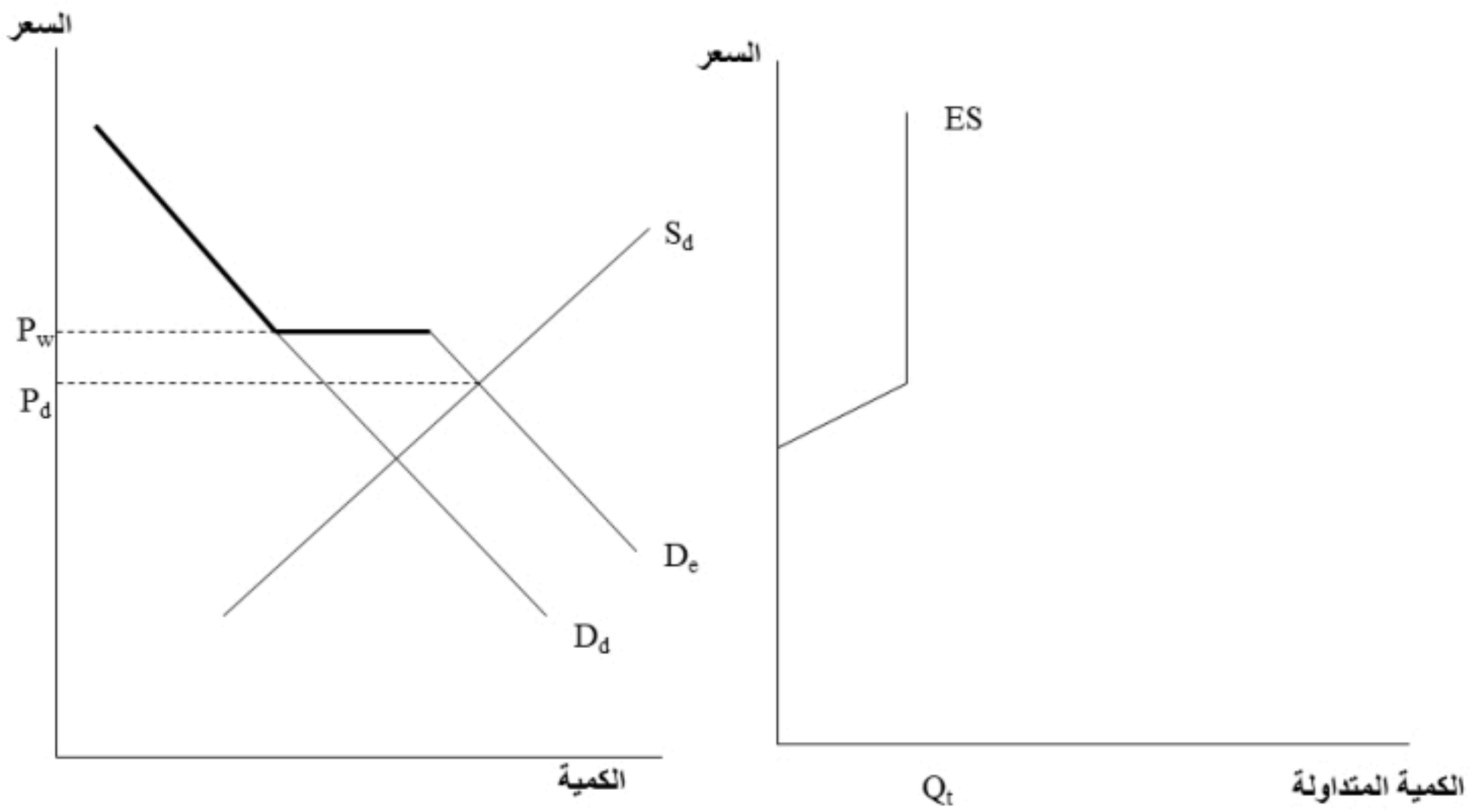
ولأن E_{ed} تكون أقل من الصفر، فإن MRE تكون أصغر من P ، وعلاوة على ذلك، عندما يزيد

E_{ed} ، فإن MRE تكون أقرب إلى P .

حصص التصدير:

حصص التصدير ليست شائعة لكنها تظهر في بعض الأحيان. ومن المرجح أن تكون ضريبة التصدير طريقة أسهل لسنّ سياسة تخفض فيها الدولة المصدّرة سعرها المحلي مقارنة بالسعر العالمي. إن التأثيرات الثابتة لحصة التصدير مطابقة لضريبة الصادرات (النتائج في الشكل ٤, ٤ مطابقة لحصة تصدير $(Q_P' - Q_C')$). ستكون هناك خسائر بالنسبة لدولة صغيرة، ومكاسب محتملة لدولة كبيرة (كما هو الحال في قضية ضريبة الصادرات)، ولكن المكاسب ستعتمد على مَنْ له الحقُّ في التصدير (الذي لديه تراخيص حصص التصدير). ويسمح هذا الحقُّ لشخص ما بشراء السلعة في الدولة المصدّرة عند السعر P_d ، وبيعها في السوق العالمية عند السعر P_w (تذكر أن جميع تكاليف التصدير يُفترض أن تكون صفرًا، بحيث يحقق هذا الشخص ربحًا جيدًا). إذا كانت الحكومة لها حق إجراء المزايدات في سوق تنافسية تمامًا، ولها الحق أن تبيع عند السعر $P_d - P_w$ ؛ فسوف تحصل الحكومة على هذا الفائض (بقدر ما تحصل على المال من خلال ضريبة التصدير). وإذا منحت ذلك الحق للآخرين، فإنهم سوف يكسبون هذا الفائض.

تختلف الآثار الديناميكية لحصص التصدير شأنها في ذلك شأن حصة الاستيراد عن ضريبة التصدير؛ لأن منحنيات الطلب الفعال والعرض الزائد مختلفة، كما هو مبين في الشكل (٤, ٧). منحني الطلب الفعال الذي يواجهه الدولة المصدّرة مسطح عند السعر العالمي ما دامت حصص الصادرات غير ملزمة. وإذا كانت حصة الصادرات ملزمة، فإن ميل منحني الطلب الفعال ينحدر إلى أسفل (سالب)، وهو ما يعكس حقيقة أن السعر المحلي يجب أن ينخفض عن السعر العالمي، من أجل تشجيع المستهلكين المحليين على شراء العرض المتاح من المنتجين (إلى P_d في الشكل ٤, ٧). كما أن منحني العرض الزائد للدولة المصدّرة هو أيضًا رأسياً عند حصص التصدير. لاحظ أنه إذا تغير السعر العالمي فلا يوجد أي تعديل في الإنتاج أو الاستهلاك من قبل الدولة المصدرة، طالما أن حصة التصدير ملزمة (على غرار عدم تعديل الدول المستوردة بموجب حصص الاستيراد).



الشكل (٧، ٤) آثار حصة الاستيراد

ويعتبر الحظر المفروض على التصدير حالة خاصة عندما تكون حصة الصادرات صفراً. يمكن أن يشمل هذا الحظر جميع الصادرات من الدولة، أو يمكن أن ينطوي على الصادرات إلى دولة معينة (ويعرض مناقشة الإطار ٢، ٤ آثار الحظر المفروض على التصدير بالنسبة لدولة معينة). وخلال فترة الازدهار في أسعار السلع الأساسية في ٢٠٠٧/٢٠٠٨، فرضت العديد من الدول المصدرة للحبوب (بما في ذلك الأرجنتين، وكازاخستان، وروسيا، وأوكرانيا، وفيتنام) حظراً على الصادرات؛ للحفاظ على أسعارها المحلية منخفضة بالنسبة للمواد الغذائية الأساسية. وكانت تخشى أن يتم تصدير جميع الحبوب، وعدم توفرها للمستهلكين المحليين (أو يضطر المستهلكون المحليون لدفع "الكثير" لهذه الحبوب، لمنعها من الخروج من البلاد). وأسفرت هذه السياسات عن الذعر، والشراء في جميع أنحاء العالم، وأعمال الشغب في الدول المستوردة، بسبب ارتفاع أسعار المواد الغذائية، والدعوة إلى إيجاد سبل لتوفير ضمانات للدول المستوردة بأن بإمكانها الحصول على الحبوب والمواد الغذائية الأخرى عندما يحدث نقص في الإنتاج، أو تؤدي عوامل أخرى إلى ارتفاع الأسعار.

مناقشة الإطار (٢، ٤) حظر الصادرات:

استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية الحظر على الصادرات الزراعية بشكل دوري كأداة للسياسة الخارجية. ولا يغطي هذا الفصل اقتصاديات هذه السياسة، ولكن من الواضح أنه يضّر بالمنتجين الزراعيين. وقد حدث حظران زراعيان أمريكيان بارزان منذ عام ١٩٧٠: حظر فول الصويا لعام ١٩٧٤، والحظر الروسي لعام ١٩٨٠. وفي كلتا الحالتين، أجبر الحظر الأمريكي المستوردين على استخدام وسائل أخرى للحصول على إمداداتهم الغذائية اللازمة. ومع ذلك، كانت هناك عواقب على المدى الطويل.

في يونيو ١٩٧٣، كان سعر الولايات المتحدة الأمريكية من وجبة فول الصويا أكثر ثلاث مرات من العام السابق. كانت هناك ضغوط سياسية هائلة للسيطرة على هذه الزيادة الخطيرة في الأسعار؛ لذلك فرضت الولايات المتحدة الأمريكية حظرًا على جميع صادرات البذور الزيتية في ٢٧ يونيو. بعد خمسة أيام، أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية عن نظام ترخيص التصدير الذي استمر حتى أكتوبر ١٩٧٣. توصلت دراسة لوزارة الزراعة الأمريكية إلى أن هناك آثارًا قليلة من الحظر على المدى القصير أو على المدى الطويل. ولكن يقول بعض الاقتصاديين إن اليابانيين بدؤوا بالاستثمار مباشرة في صناعة فول الصويا في البرازيل بعد ذلك الوقت (Tweeten).

وقد فرض حظر عام ١٩٨٠ على المبيعات الزراعية الأمريكية للاتحاد السوفيتي، لمعاقبة الاتحاد السوفيتي على غزوه لأفغانستان. واستمر الحظر من يناير ١٩٨٠ إلى إبريل ١٩٨١. وكانت الحبوب أهم السلع التي تأثرت بالحظر. خلصت الدراسة التي أجرتها وزارة الزراعة الأمريكية إلى أن الحظر كان له تأثير ضئيل على الواردات أو مستويات الاستهلاك السوفيتي. لقد غيّر الاتحاد السوفيتي ببساطة مصادر الإمدادات الزراعية. نفذت الولايات المتحدة الأمريكية برامج زراعية تعوض المزارعين عن خسارة الأسواق السوفيتية المفقودة.

ومع ذلك، فإن الاستنتاج من عمليات الحظر هذه، وغيرها من أشكال الحظر، هو أنها نادرًا ما تُحدث فرقًا كبيرًا بالنسبة للدول المعنية. فقد تتغير أنماط توزيع المنتجات أثناء الحظر، ولكن يمكن للدول أن تجد عادةً المنتجات التي تحتاجها لإطعام شعوبها. بعد الحظر، يتم اتباع القنوات التجارية

العادية، وهناك يجري تغيير طفيف في طريقة العمل. قد يشكو بعض المستوردين من موثوقية العرض، ولكن في التحليل النهائي هم في الغالب مهتمون بالعثور على المنتجات بأقل سعر ممكن.

عندما ينتقل المرء إلى تحليل ينطوي على العديد من المصدّرين والمستوردين، هناك ديناميكيات مثيرة للاهتمام، عندما تفرض دولة ما ضريبة تصدير أو حظرًا على التصدير. يكسب جميع المصدّرين الآخرين عندما تفرض دولة واحدة مصدّرة ضريبة تصدير، بسبب ارتفاع الأسعار العالمية. وعلاوة على ذلك، فإن هؤلاء المصدّرين الآخرين سوف يكسبون أكثر من المصدّر الذي فرضت عليه الضريبة (أو الحصص)؛ لأنهم يحصلون على فوائد تلك السياسة دون دفع التكاليف. أما تكاليف الدولة المصدّرة الصغيرة فهي المساحة $BCG + DEH$ في الشكل (٤، ٤) أو المساحة $DFHG$ في اللوحة اليمنى من الشكل (٤، ٥) لمصدّر كبير. ويقول الاقتصاديون إن الدول المصدّرة الأخرى تحصل على سباق مجاني من الدول التي تفرض ضريبة الصادرات.

عندما يدخل المرء العديد من الدول، يمكن أن تكون هناك مكاسب لجميع الدول المصدّرة إذا ما حظرت معًا وخفضت صادراتها (وإنتاجها) من أجل رفع الأسعار العالمية، (لأنها ستواجه بالتأكيد ميلاً سالباً لمنحنى الطلب الزائد ED). هذا هو سبب تشكيل اتحاد احتكاري للمنتجين لبعض السلع الأساسية، (على سبيل المثال، كان هناك اتحاد احتكاري لمنتجات القهوة والكافوا من خلال عقد اتفاقيتين دوليتين، ولكن كلتا الاتفاقيتين قد انهارت). وإذا ما وافق المصدّرون على خفض الإنتاج، فإنهم سيشاركون جميعاً في المكاسب الناجمة عن ارتفاع الأسعار العالمية (ويشاركون في الخسائر الأصغر الناجمة عن الاستخدام غير الفعّال للموارد). ومع ذلك، هناك حافز قوي لدولة ما على الغش من خلال عدم تخفيض صادراتها (يصبح متسابقاً مجانياً)؛ لأنه بعد ذلك سوف تكسب المزيد لأنها لا تعاني من الخسائر الناجمة عن خفض الإنتاج المحلي. أشهر اتحاد احتكاري للمنتجين (كارتل) هي منظمة أوبك ($OPEC$) التي تُمثّل نسبةً كبيرة من صادرات النفط، لكن يستفيد المصدّرون للنفط من خارج منظمة الأوبك بشكل كبير من حصص إنتاج الأوبك؛ لأنه يمكنهم إنتاج ما يرغبون.

التمييز في الأسعار:

بفضل الضريبة التصديرية المثلّي، قامت الدولة المصدّرة بانتزاع الربح (أو الفائض) من باقي أنحاء العالم عن طريق تقليص الصادرات وزيادة السعر العالمي. أما بقية العالم فهو مستورد صاف؛ لذلك فهو خاسر صاف عندما يزداد السعر العالمي. ويوجد هذا الوضع؛ لأن الدولة المصدّرة تواجه ميلاً سالباً لمنحنى الطلب الزائد. ويبين مناقشة الإطار (١, ٤) أنه كلما كان منحنى الطلب الزائد ED أكثر مرونة (أكثر تسطحاً)، صغرت ضريبة التصدير المثلّي؛ لأن منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE) يقع أقرب إلى منحنى الطلب الزائد ED.

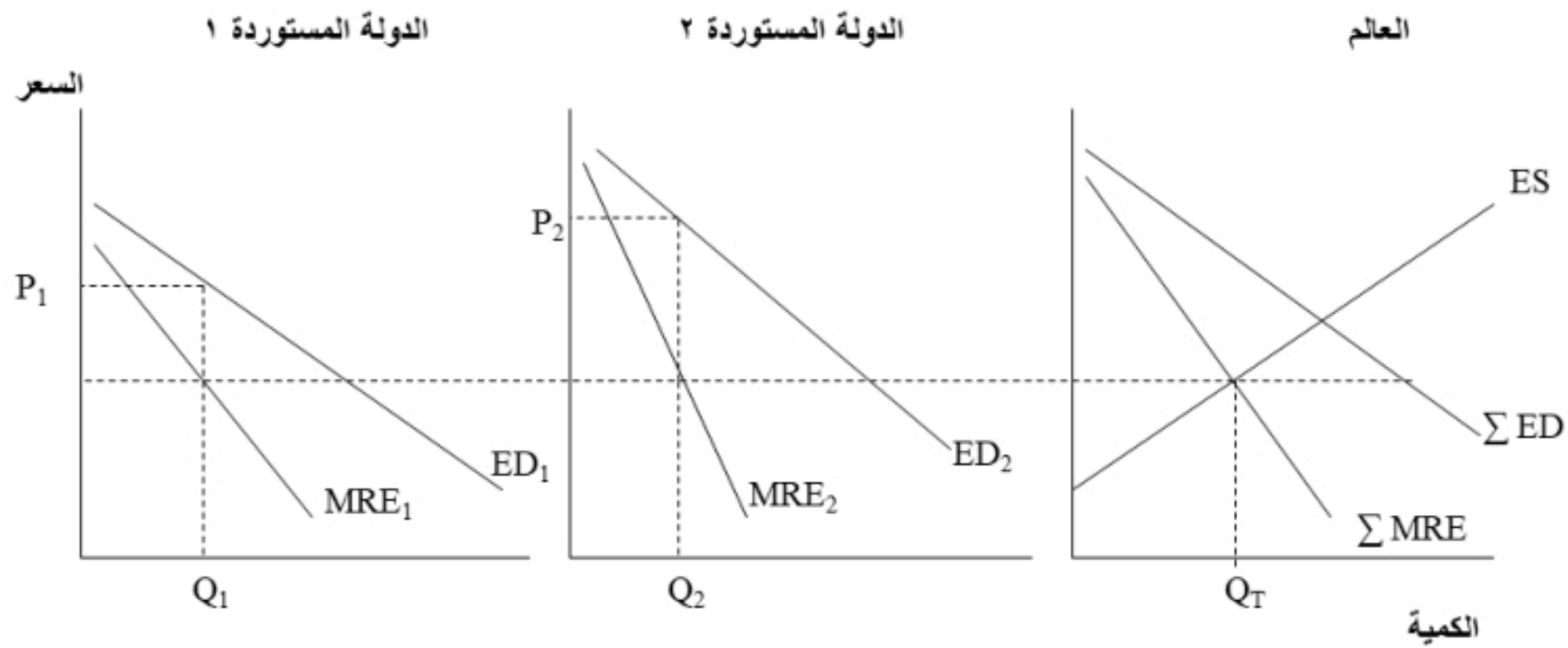
إذا كانت الدولة المصدّرة تعمل كمحتكر لتعظيم الأرباح (أو تعظيم فائض)، فإن الدولة سوف تجزئ أسواقها وتتقاضى أسعاراً مختلفة في أسواق مختلفة (يطلق عليها أحياناً التسعير على أساس السوق؛ انظر مناقشة الإطار ٣, ٤). ويمكن للدولة المصدّرة أن تنتزع المزيد من الربح من الدول الراغبة في دفع المزيد بسبب ظروف العرض والطلب. وفي هذه الحالة فإن الدولة المصدّرة سوف تبيع إلى أن يتساوى منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE) مع التكلفة الحدية في كل دولة. ومن شأن هذا القرار أن يؤدي إلى انخفاض الأسعار في الدول المستوردة ذات منحنى الطلب الزائد المرن، وارتفاع الأسعار في الدول المستوردة ذات منحنى الطلب الزائد الأقل مرونة. وستحمل الدولة المصدّرة سعراً أعلى (وانتزع المزيد من الربح) من الدول المستوردة التي لا تستجيب للأسعار، وتتقاضى سعراً أقل في الدول المستوردة حيث يوجد قدر أكبر من المنافسة.

مناقشة الإطار (٣, ٤) التسعير على أساس السوق:

تحقق أدبيات كثيرة فيما إذا كان بعض المصدّرين يقدمون أسعاراً مختلفة بين العملاء - أدبيات التسعير على أساس السوق. وقد أسس هذا البحث بول كروغمان (Paul Krugman)، الذي لاحظ أن المصدّرين لا يغيرون دائماً أسعارهم مع تغير أسعار الصرف. والفكرة هي أنه إذا كانت الأسعار في عملة المصدّرين هي نفسها بالنسبة لجميع الدول، فعندما يتغير سعر الصرف لدولة واحدة، ينبغي أن يتغير السعر بعملة تلك الدولة أيضاً. وقد وجد العديد من الباحثين أن الدول المصدّرة لا تغيّر جميع أسعارها بنفس النسبة المئوية للتغيرات في أسعار الصرف؛ وبالتالي يحدث التسعير على أساس السوق،

ويجادلون في أن هذا يشير إلى وجود تمييز في الأسعار من قبل بعض المصدّرين. ورقتا كنيتر (Knetter) هما الأكثر بحثًا، لكن عمل بيك وكارتر (Pick and Carter) يتعلقان بالمنتجات الزراعية، حيث وجد بيك وكارتر أن هناك تسعيرًا على أساس السوق لمصدّري القمح الأمريكي والكندي.

يظهر في الشكل (٨، ٤) مثال على هذا الوضع مع دولة واحدة مصدّرة ودولتين مستوردتين. تظهر اللوحة اليسرى منحنى الطلب الزائد ومنحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE)، المناظرة للدولة الأولى (الدولة المستوردة)، في حين تظهر اللوحة الوسطى نفس المنحنيات للدولة الثانية (دولة مستوردة أخرى). تظهر اللوحة اليمنى الجمع الأفقي لكلا المنحنيين للدولتين، ومنحنى العرض الزائد للدولة المصدّرة. إذا كانت الدولة المصدّرة تستغل قوتها السوقية، ويتساوى منحنى الإيرادات الحدية للصادرات (MRE) في اللوحة اليمنى بمنحنى العرض الزائد ES (منحنى التكلفة الحدية) لتحديد مقدار ما تعرضه للسوقين؛ فإن مستويات التصدير ستكون Q_1 ، Q_2 ، مع الأسعار المقابلة عند P_1 و P_2 ، لاحظ أن الدولة الأولى لديها سعر أقل؛ لأن منحنى الطلب الزائد ED يكون أكثر تسطحًا (أكثر مرونة).



الشكل (٨، ٤) التمييز السعري مع دولتين مستوردتين

ومع ذلك، فإن مفتاح قضية التمييز السعري، هو التأكد من عدم تدفق المنتج بين الدول المستوردة، وإلا فإن اختلافات الأسعار بين الدول لا يمكن أن تتعدى تكاليف النقل (التي افترضنا أنها صفر). تسهّل الأسواق للدولة المصدّرة التمييز بين السوق المحلية مقابل سوق التصدير؛ وذلك

لأن تكاليف النقل وقيود الاستيراد غالباً ما تحول دون إعادة إرسال السلعة إلى الدولة المصدرة. وعادةً ما يكون منحني الطلب المحلي في الدولة المصدرة أقل مرونة بكثير من منحنيات الطلب الزائد التي تواجهها الأسواق الدولية؛ ولذلك كثيراً ما يخشى أن تفرض الدول المصدرة أسعاراً أقل على الصادرات عن المبيعات المحلية (حالة الإغراق الكلاسيكية)^١. ومعظم الدول لديها قوانين ضد الشركات الأجنبية التي تغرق المنتجات في أسواقها (البيع بأقل من السعر الذي تبيعه في بلدها)، ولكن يصعب أحياناً إثبات حالات الإغراق.

مناقشة الإطار (٤، ٤) وسائل أخرى لتعزيز الصادرات:

استخدمت وزارة الزراعة الأمريكية وسائل أخرى لزيادة الصادرات الزراعية في بعض الأحيان. وهذه البرامج لا تتناسب بدقة مع أي من الفئات المشمولة في هذا الفصل. جميع البرامج هنا مُصَّرح بها بموجب قانون تعديل التجارة لعام ١٩٧٨، وهي طرق تدعم الحكومة الأمريكية بها المصدّرين أو منظمات المصدّرين. وقد توقفت بعض هذه الممارسات ولا سيما بعض برامج دعم الصادرات، بسبب الالتزامات التي تمّ التّعهد بها خلال مفاوضات منظمة التجارة العالمية (WTO). وكانت هناك حجة منذ فترة طويلة من قبل بعض الدول بأن برامج إدارة المبيعات العامة (GSM)، هي برامج مقنعة لدعم الصادرات / التمييز السعري في الولايات المتحدة الأمريكية (تفرض أسعاراً أقل على الدول ذات المرونة الأقل في الأسعار). وكان هذا الجدل حافزاً للقضاء على برنامج GSM 103.

أقدم برنامج هو برنامج تنمية الأسواق الخارجية (المعروف أيضاً باسم برنامج المتعاونين)، الذي يُوفّر دعماً متطابقاً لمنظمات المنتجين، لتشجيع تصدير المنتجات في جميع أنحاء العالم. وبلغ مجموع الأموال الاتحادية لهذا البرنامج ٣٤, ٥ مليون دولار في السنة المالية ٢٠١٠. ومن خلال منظمات مثل رابطة القمح الأمريكية والاتحاد الأمريكي لتصدير اللحوم ومجموعات أخرى، يتم الترويج للصادرات الأمريكية من المنتجات الزراعية في المعارض التجارية، والمعارض، والحملات الإعلامية، وغيرها من الفعاليات.

(١) يمكن تغيير الشكل (٤، ٨) على هذا النحو، حيث إن اللوحة الوسطى تصوّر السوق المحلية (ED يمكن استبدالها بـ D و MRE، ويمكن استبدالها بالإيراد الحدي المحلي)، كما تصوّر اللوحة اليسرى سوق التصدير. ومن ثمّ سيكون للدولة المصدرة سعران: سعر محلي مرتفع (P_2)، وسعر تصدير منخفض (P_1).

تعهدت برامج GSM 102 and 103 بتقديم التمويل (الضمان) من المصارف التجارية الأمريكية إلى الدول الأقل نمواً. ويتم اعتماد الدول والسلع الأساسية لدعم برنامج GSM سنوياً. ويقدم برنامج GSM 102 الائتمان لمدة تصل إلى ثلاث سنوات، في حين أن برنامج GSM 103 يُمدد الائتمان لمدة تصل إلى عشر سنوات. ومع ذلك، فإن برنامج GSM 103 لم يعد نشطاً. وتتيح هذه الإعانة الائتمانية للشركات الأمريكية بيع المنتجات إلى دول قد لا تكون قادرة على تحمل تكاليف الواردات. وبالنسبة للسنة المالية ٢٠٠٩، فقد بلغ إجمالي أرصدة GSM 102 التي حصل عليها المصدرون الأمريكيون ٥,٣ مليارات دولار.

وأخيراً، هناك برنامج الوصول إلى الأسواق (المعروف أيضاً باسم برنامج مساعدة الصادرات المستهدفة، وبرنامج تعزيز السوق) الذي يوفر الدعم الملائم للمنتجين الأفراد، والمصدرين والجمعيات التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية وغيرهم، الذين يبحثون لتطوير الأسواق الدولية لمنتجاتهم. وقد صُمم هذا البرنامج في الأصل لمكافحة إعانات التصدير من قبل المنافسين الأمريكيين في أسواق محددة. ومع ذلك، فقد تمّ تعميم البرنامج، وهو متاح للمنتجات الأمريكية التي يتم شحنها إلى جميع أنحاء العالم، على الرغم من أنه يتم اعتماد الدول والمنتجات على أساس عملية تنافسية. وكان لبرنامج الوصول إلى الأسواق ميزانية قدرها ٢٠٠ مليون دولار للسنة المالية ٢٠١٠.

كما تجادل بعض الدول في أن المعونة الغذائية الأمريكية شكل آخر من أشكال دعم الصادرات التي تستخدمها الحكومة الأمريكية. في هذه الحالة، تقوم الحكومة بشراء الأغذية وتوزيعها بطرق مختلفة على الدول الأقل نمواً، من خلال الإغاثة في حالات الكوارث أو من خلال بيع السلع في القنوات غير التجارية. تميل هذه الممارسة إلى خفض أسعار المواد الغذائية في الدول الأقل نمواً، وبالتالي تثبط الإنتاج الزراعي، وتشجع على زيادة التبعية. قد تغيرت بعض الدول المانحة (دول الاتحاد الأوروبي واليابان) إلى توفير الأموال للدول المستفيدة حتى تتمكن من شراء الأغذية من أي مصدر يلبي احتياجاتها (بما في ذلك من المزارعون المحليون أو الدول المجاورة). وسوف تميل ممارسة تقديم النقد إلى زيادة أسعار الأغذية المحلية بدلاً من تخفيضها (تشجيع الإنتاج المحلي).

السياسات المهمة الأخرى التي تؤثر على الصادرات:

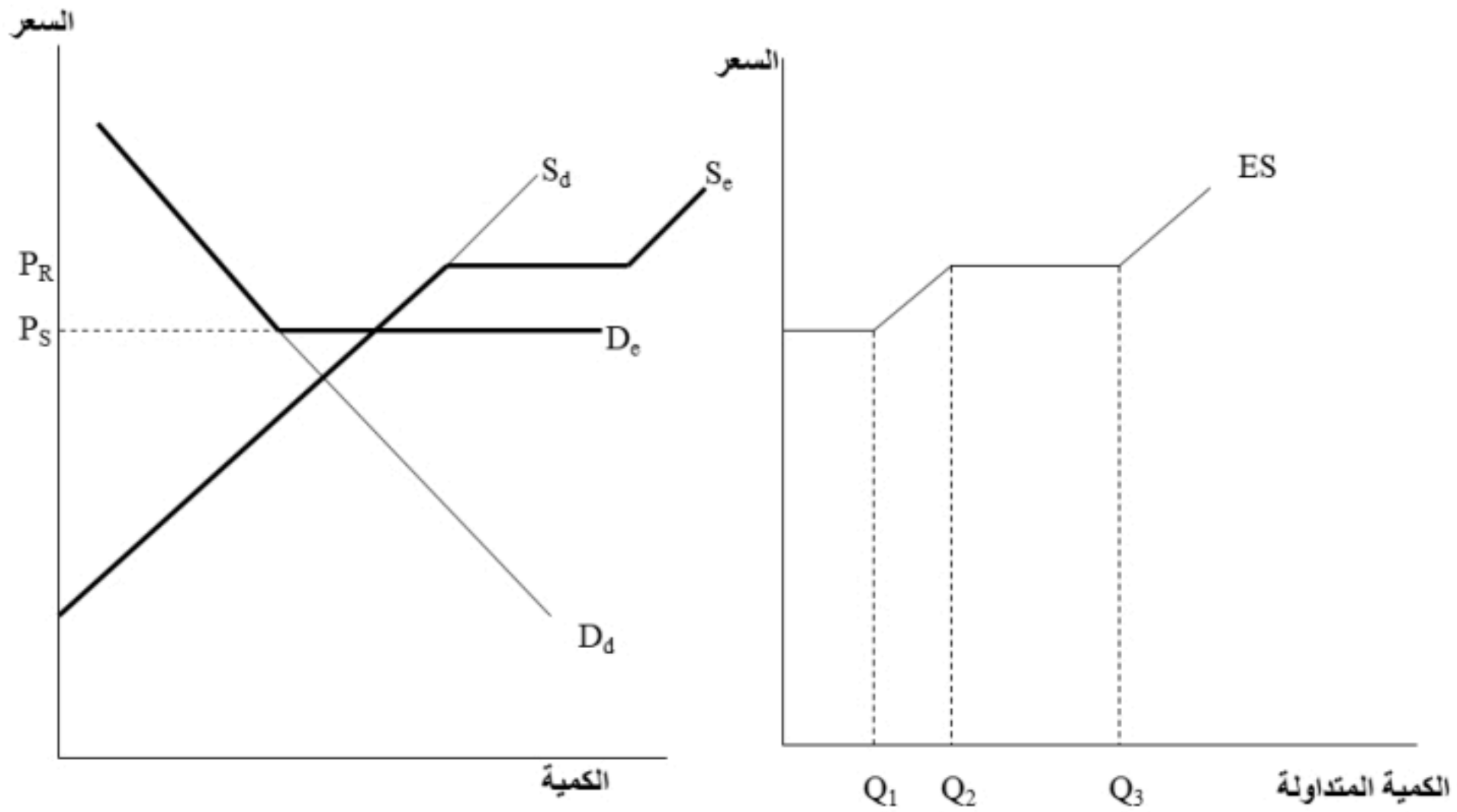
هناك سياستان أخريان تتبعهما الدول المصدرة، وهما ليستا سياسات تجارية، ولكن لهما تأثير على التجارة الدولية. وقد استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية كلتا السياستين، ولكن منذ فترة استخدمت الولايات المتحدة الأمريكية نظام دعم الأسعار. وهناك دول أخرى لديها نُظُم مماثلة لدعم الأسعار في الآونة الأخيرة. وتلقي مناقشة هذه البرامج مزيداً من الضوء على كيف يمكن للسياسات التي ينظر إليها أحياناً على أنها محلية محضة، أن تكون لها آثار كبيرة على التجارة الدولية.

دعم الأسعار:

كان نظام دعم الأسعار سياسة رئيسية في الزراعة الأمريكية من عام ١٩٣٣ حتى عام ١٩٨٥. وكان لنظام دعم الأسعار جوانب عديدة، إذ إنه يتغير من سنة إلى أخرى، ولكن المفهوم الأساسي هو أنه تم تحديد الحد الأدنى للسعر، واشترت الحكومة (أو أقرضت أموالاً للمزارعين للتخزين) المنتج عند ذلك السعر المدعوم. ونتجت الفوائض المتراكمة عن التخزين بسعر إصدار. كان هذا البرنامج منطقياً طالما كان دعم الأسعار منخفضاً بالنسبة إلى سعر المنتج على المدى الطويل، ولم تصبح الفوائض المتراكمة مرهقة.

تظهر في اللوحة اليسرى من الشكل (٩، ٤) آثار سياسة دعم الأسعار على منحنيات العرض والطلب الفعال. منحني الطلب الفعال (D_e)، الجزء الداكن من خط الطلب) هو منحني الطلب المحلي عند ارتفاع الأسعار، لكنه يصبح مرئياً تماماً عند سعر الدعم P_s ، بسبب المشتريات الحكومية. منحني العرض الفعال (S_e)، الجزء الغامق من خط العرض) هو منحني العرض تحت سعر الإصدار، ولكنه يصبح مرئياً تماماً عند سعر الإصدار (P_r)، حتى تستنفد مخزونات الحكومة المنقولة، عندما تعود إلى شكل منحني العرض المحلي. يتسق منحني العرض الزائد في اللوحة اليمنى مع منحنيات الطلب والطلب الفعال. مستويات المخزونات الاحتياطية سوف تحدّد الحد الذي تكون عنده منحنيات العرض الفعال والعرض الزائد مسطحة عند سعر الإصدار. إذا كان منحني الطلب الزائد ED يتقاطع مع منحني العرض الزائد ES قبل Q_1 ، فإن المصدّرين سوف يُصدّرون غير أنه سوف يسود أيضاً تراكم المخزون وسعر الدعم. إذا كان منحني الطلب الزائد ED يتقاطع بين Q_1 و Q_2 فإن المصدّرين سوف

يصدرون ولكن بدون تراكم مخزون، وبالتالي فإن السعر سيكون فوق مستويات الدعم. إذا كان منحنى الطلب الزائد ED يتقاطع بين Q_2 و Q_3 ، فسوف يسود سعر الإصدار، ويصدر المصدرون، وستأتي بعض هذه الصادرات من الكميات المخزونة. وأخيراً، إذا كان منحنى الطلب الزائد ED يتقاطع بعد Q_3 ، فإن السعر سيكون فوق سعر الإصدار، وسيتم بيع جميع الكميات المخزنة.



الشكل (٩، ٤) نظام دعم السعر للدولة المصدرة

كانت سياسة دعم الأسعار شائعة بالنسبة للحبوب، وتراكت لدى الولايات المتحدة الأمريكية مستويات مخزون كبيرة في الخمسينيات والستينيات وأواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات. أصبحت الولايات المتحدة الأمريكية تُعرف باسم المورد المتبقي من الحبوب؛ لأن المستوردين يعرفون أن أي صدمات لأسعار الحبوب سوف تُستوعب من قبل الولايات المتحدة الأمريكية. إذا كان الإنتاج العالمي كبيراً لسنة معينة، فإن منحنى الطلب الزائد سوف ينخفض إلى مستوى دعم الأسعار، والولايات المتحدة الأمريكية سوف تشتري نسبة عالية من المحاصيل الأمريكية لرفع الأسعار العالمية. إذا كان الإنتاج العالمي منخفضاً لسنة معينة، يمكن للمستوردين دائماً الذهاب إلى الولايات المتحدة الأمريكية وشراء الحبوب بسعر الإصدار. يمكن للمرء أن يتصور أن الصادرات الأمريكية تقلبت كثيراً؛ لأن برنامج التخزين استوعب الكثير من صدمات السوق.

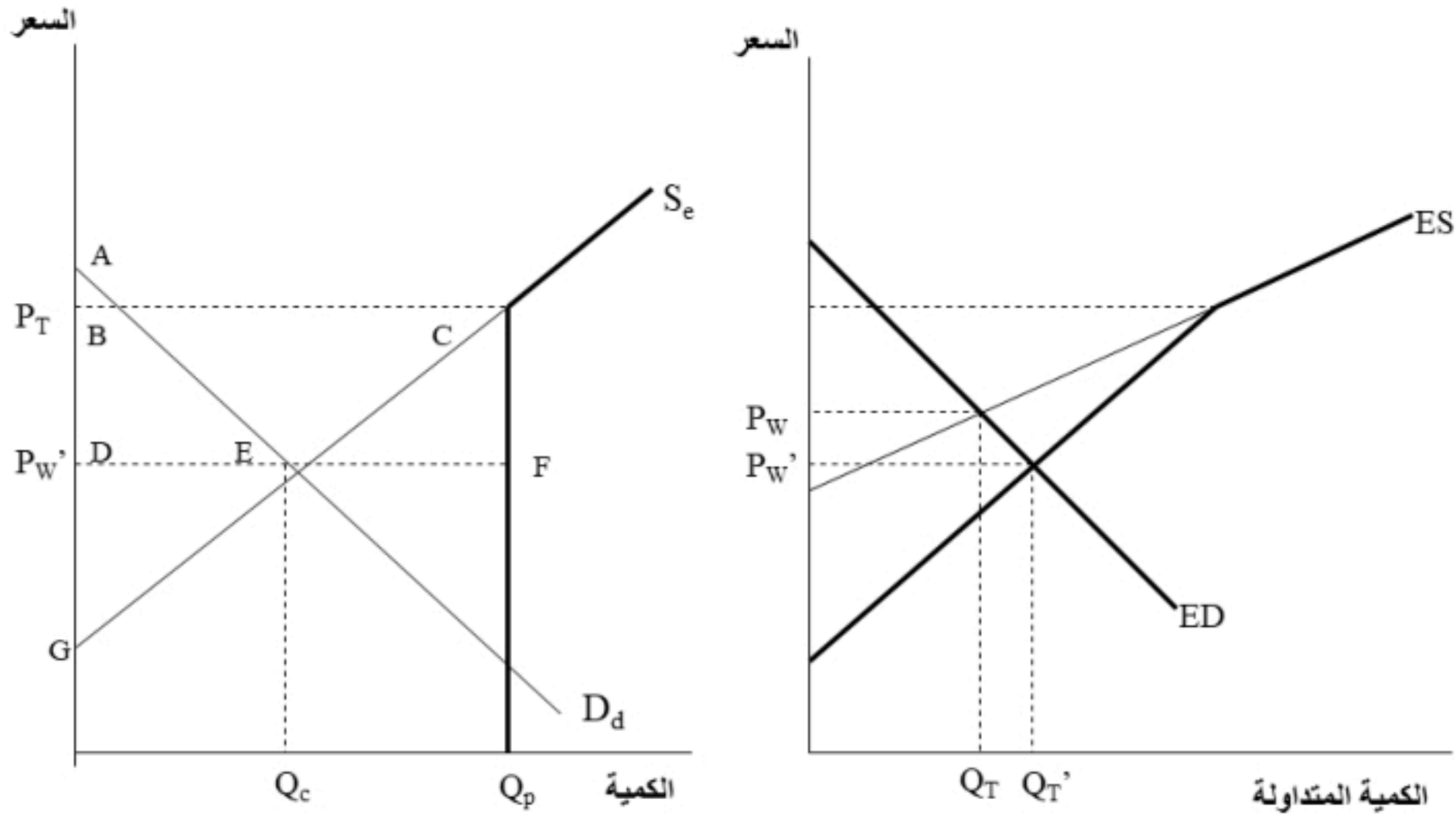
عندما كانت المخزونات المرحّلة مرتفعة جدًا أو عندما كان سعر الدعم مرتفعًا بالنسبة للسعر العالمي، كانت أجزاء كبيرة من منحني العرض الزائد ES للولايات المتحدة الأمريكية مسطّحة، وكانت الدول المصدّرة الأخرى حريصةً على تسعير منتجاتها بأقل من سعر الولايات المتحدة الأمريكية حتى يتسنى بيع جميع إنتاجها. وقد حلل بريدهل وغرين (Bredahl and Green) هذه المسألة في أواخر الثمانينيات. وإذا كان سعر الدعم أعلى من السعر العالمي، فيجب على حكومة الدولة المصدّرة أن تشتري كل إنتاجها الزائد، أو أن تدعم صادراتها. وعلاوة على ذلك، يجب أن تتأكد من أن الإنتاج الأجنبي لا يدخل الدولة للبيع بسعر الدعم.

نظام دفع العجز:

في عام ١٩٨٦ وضعت الولايات المتحدة الأمريكية سياسة ثانية لتكملة نظام دعم الأسعار عُرفت بنظام دفع العجز. وهنا، ضمنت حكومة الولايات المتحدة الأمريكية أن المنتجين سوف يحصلون على سعر مستهدف ثابت (P_T) سنويًا، ولكن يسمح بتحديد أسعار السوق من خلال العرض والطلب (لن تشتري الحكومة الحبوب أو تشجع التخزين). كان أي فرق بين سعر السوق والسعر المستهدف هو مدفوعات حكومية مباشرة إلى المنتجين. يتخذ المنتجون القرارات بناءً على السعر المستهدف، في حين يتخذ المستهلكون (المحليون والدوليون) القرارات بناءً على سعر السوق.

يبين الشكل (١٠، ٤) مخطط دفع العجز عندما تكون الدولة مصدّرًا كبيرًا. اللوحة اليسرى هي حالة العرض والطلب المحلي للدولة المصدّرة. ويكون منحني العرض الفعال عموديًا تحت مستوى P_T (لأن المنتجين يعرفون أنهم سيحصلون على السعر المستهدف على الأقل)، في حين أن منحني الطلب المحلي بأكمله له صلة بالموضوع (D_d هو منحني الطلب الفعال). وتساوي الصادرات الفرق بين العرض والطلب المحلي، وبالتالي فإن الصادرات تزداد في إطار نظام دفع العجز. إذا كان السعر العالمي في P_W مع برنامج دفع العجز، فإن الدولة تنتج Q_P ، وتستهلك Q_C ، وتصدّر الفرق (Q_T). يرغب المنتجون هذه السياسة؛ لأن فائضهم كبير جدًا (المساحة BCG)، وفائض المستهلك كبير أيضًا (المساحة AED). ومع ذلك، فإن التكاليف الحكومية مرتفعة نسبيًا (المساحة BCFD). وعلاوة على ذلك، تكون الأسعار العالمية أقل إذا كانت

الدولة كبيرة (كما هو مبين في الشكل ١٠، ٤)؛ لأن الإنتاج قد زاد بشكل كبير، غير أن الخسائر الصافية الناجمة عن هذه السياسة بالنسبة إلى دولة صغيرة تكون صغيرة، بسبب عدم تشويه أسعار المستهلكين (أسعار المنتجين فقط). في نظام دفع العجز الصافي، لا يوجد تراكم للمخزون أو صعوبة في البيع دولياً؛ لأنه لا يوجد سعر الدعم الذي هو أعلى من السعر العالمي.



الشكل (١٠، ٤) نظام دفع العجز لدولة مصدرة كبيرة

تظهر اللوحة اليمنى من الشكل (١٠، ٤) منحني العرض الزائد للدولة المصدرة. وهو منكسر عند P_T ؛ لأنه لا يوجد تأثير للعرض من انخفاض السعر العالمي عندما تكون الأسعار أقل من P_T (المنتجون في الدولة المصدرة يتجاهلون السعر P_W ؛ لأنهم يضمنون السعر P_T). يوضح الشكل (١٠، ٤) ما هو السعر العالمي والكمية المتداولة دون دفع العجز (P_W و Q_T ، على التوالي). إذا كانت الدولة كبيرة (حيث إن الولايات المتحدة الأمريكية هي في معظم أسواق الحبوب)، فإن نظام دفع العجز يؤدي إلى انخفاض الأسعار العالمية (P_W')، وزيادة حجم التجارة العالمية (Q_T').

مجالس التسويق:

النظير في الدولة المصدرة للتداول الحكومي هو مجلس التسويق، وهو منظمة حكومية تتحكم في صادرات المنتج. وكما هو الحال في تجارة الدولة، يمكن لمجالس التسويق أن تسمح بالتعريفات الضمنية أو الإعانات أو الحصص على الصادرات من خلال عملياتها. هناك ثلاثة أنواع عامة من مجالس التسويق (Bray et al.): الوكالات التفاوضية التي تتحكم في الوصول إلى منتج الدولة المصدرة، ووكالات البيع المركزية التي تملك منتج الدولة المصدرة حيث يجب القيام بجميع عمليات الشراء للتصدير من خلالها، ووكالات تنظيم السعر والحجم التي تتحكم في الأسعار والإنتاج وجميع جوانب السياسة الخاصة بمنتج الدولة المصدرة.

تريد الحكومة القيام بهذه الأنشطة من قبل مجلس التسويق للتأثير على الأسعار التي يتلقاها المنتجون، والحد من تقلبات الأسعار، وتوحيد شروط البيع. إذا كان مجلس التسويق يشتري المنتج بأقل من الأسعار العالمية ويصدر المنتج؛ فإن هناك ضريبة ضمنية على المنتجين، وهو أمر شائع في الدول الأقل نموًا. إذا كان مجلس التسويق يشتري المنتج بأعلى من السعر العالمي ويصدره؛ فإن هناك دعمًا ضمنيًا. في كثير من الأحيان يريد مجلس التسويق فقط تخفيف الأسعار على مر السنين، بحيث لا يواجه المنتجون تقلبات كبيرة في الأسعار على أساس سنوي. غير أن هناك مشكلة محتملة، تتمثل في أن الأسعار العالمية المتدنية قد تؤدي إلى زيادة الدعم الضمني كل عام.

كان مجلس القمح الكندي (CWB) مثالًا جيدًا لمجلس التسويق، الذي لديه الأهداف الثلاثة المذكورة أعلاه. حتى عام ٢٠١٢ (عندما تم تغيير القانون)، كانت جميع الصادرات الكندية من القمح والشعير والقمح القاسي تأتي من مجلس القمح الكندي (CWB). وكان مجلس القمح الكندي أيضًا البائع الوحيد لهذه المنتجات للاستهلاك البشري. ويعود تاريخ المجلس إلى عام ١٩١٧، ولكنه كان الوكيل التسويقي الوحيد منذ عام ١٩٤٣ للقمح، ومنذ عام ١٩٤٩ بالنسبة للمنتجات الأخرى.

أراد مجلس القمح الكندي أن ينقل جميع الحبوب الكندية بأسعار السوق العالمية دون أن يحتفظ بمخزونات حكومية. نظام نقل وتخزين الحبوب الكندية محدود القدرة؛ لذلك كان التحدي الرئيسي دائمًا لمجلس القمح الكندي. واستخدم مجلس القمح الكندي السكك الحديدية المدعومة (إلى موانئ الساحل الغربي الكندية)؛ للتأكد من تدفق الحبوب إلى نقاط التصدير بطريقة منظمة. ولم يتاجر مجلس

القمح الكندي بالحبوب نفسها، ولكنه سمح للحبوب بالدخول في نظام التسويق ببطء من خلال نظام الحصص الذي كان مع المزارعين. ولكل مزارع حصة، ودعا مجلس القمح الكندي إلى تسليم الحصص على مدار العام مع التزامات المبيعات.

وقد اتبع مجلس القمح الكندي نظام التسعير المجمع. يتلقى المزارعون سعرًا أوليًا عند التسليم، وكان هذا السعر (عادة نحو ٧٠٪ من السعر العالمي) هو أساسًا سعر الضمان. يتلقى المزارع مدفوعات أخرى على مدار السنة استنادًا إلى الأسعار التي استلمها مجلس القمح الكندي. يتلقى كل مزارع كندي نفس السعر الصافي لكل درجة وفئة من الحبوب، بعد احتساب تكاليف النقل التي تحملها لتوصيل الحبوب إلى محطة التخزين.

كان هناك دائمًا نقاش في كندا حول ما إذا كان مجلس القمح الكندي أقل كفاءة من نظام السوق الحر، كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية. ذهب البعض إلى أن مجلس القمح الكندي كان مرئيًا جدًا في قراراته التسويقية، وولّد فوائد هائلة لمزارعي الحبوب الكنديين. قال شميتر وآخرون (Schmitz et al.): إن الدراسات وجدت باستمرار أن مجلس القمح الكندي قد حصل على علاوات سعرية على ترتيب متعدد للبائعين (كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية)؛ لأن سعر مجلس القمح الكندي يميز بين عملائه. وقد شجّع برنامج تعزيز الصادرات في الولايات المتحدة الأمريكية إعادة الصادرات لدول الاتحاد الأوروبي (وكلاهما أنظمة دعم) وكندا على التمييز السعري بين الوجهات المتعلقة بقمحها، إذ تفرض أسعارًا مرتفعة، حيث قمح الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي يكون غير مدعوم.

قال شميتر وآخرون أيضًا: إن هناك علاوة سعرية على القمح الكندي، بسبب تركيزه على الجودة في جميع أنحاء نظام الإنتاج والتسويق. وأتاحت مشاركة الحكومة في نظام التسويق مراقبة الجودة، والمزيد من الضمانات في المعاملات. قال بعض المراقبين: إن نظام تسويق الحبوب في الولايات المتحدة الأمريكية لديه حافز للشركات لتسويق الحبوب ذات الجودة الأقل، أو على الأقل للتأكد من أن الحبوب تقع ضمن الجزء السفلي من درجة الجودة، على عكس ما هو موجود في مجلس القمح الكندي. ومع ذلك، يبدو أن القرار الذي اتُخذ في عام ٢٠١١ بحل مجلس القمح الكندي، كان قرارًا لا رجعة فيه.

الملخص:

١- يؤدي دعم التصدير إلى خسائر صافية للدولة (خسائر للمستهلكين وللحكومة، في حين يكسب المنتجون). تزداد الخسائر إذا كانت الدولة كبيرة بسبب وجود خسارة أخرى؛ لأن الزيادة في الصادرات تؤدي إلى انخفاض السعر العالمي.

٢- ضرائب التصدير تزيد الرفاهية للمستهلكين، وتزيد الإيرادات الضريبية للحكومة، ولكن تؤدي إلى خسائر للمنتجين. في حالة الدولة الصغيرة، هناك خسائر صافية للدولة. من المحتمل أن تكون الدولة رابحاً صافياً إذا كانت كبيرة؛ لأن الدولة تقيد الصادرات، وتزيد من السعر العالمي.

٣- إذا كانت الدولة كبيرة ويمكنها تقسيم أسواقها، فإنها سوف تعظم رفاهيتها من خلال البيع في كل سوق، حتى تساوي الإيرادات الحدية في التصدير (MRE) تكلفتها الحدية. سوف تفرض الدولة سعراً عالياً في الدول التي يكون الطلب فيها غير مرناً نسبياً، والسعر أقل في الأسواق الأكثر مرونة.

٤ - تُغيّر برامج دعم الأسعار ونظم دفع العجز من شكل منحني عرض التصدير الفعّال للمصدّر. يجعل برنامج دعم الأسعار منحني عرض الصادرات الفعّال مسطحاً في مكانين، في حين يؤدي نظام دفع العجز إلى انعطاف منحني عرض الصادرات الفعّال عند السعر المستهدف.

الأسئلة:

١ - تخسر الدول بوضوح عندما تدعم الصادرات. لماذا تستمر الولايات المتحدة الأمريكية في دعم صادرات بعض منتجاتها؟

٢- ضرائب التصدير غير دستورية في الولايات المتحدة الأمريكية. لماذا تعتقد ذلك؟

٣- هل يمكنك التفكير في الحالات التي يُسمح فيها بالتمييز السعري في الولايات المتحدة الأمريكية؟ ما هي الأمثلة الموجودة في التجارة الدولية؟

٤- لماذا قررت الحكومة الكندية حل مجلس القمح؟

٥ - كيف يمكن إدماج حصة الصادرات في رسم بياني للعرض والطلب؟ ماذا سيكون

منحني العرض الفعّال؟

References

- 1- Alston, Julian, Colin Carter and Vincent Smith. "Rationalizing Agricultural Export Subsidies." *AJAE* 75 (1993): 1000-9.
- 2- Bray, C., Philip Paarlberg, and Forrest Holland. "The Implications of Establishing a U.S. Wheat Board." Foreign Agricultural Economic Report Number 163, International Economics Division, Economics and Statistical Service, U.S. Department of Agriculture. April 1981.
- 3- Bredahl, Maury and Leonardo Green. "Residual Supplier Model of Coarse Grain Trade." *American Journal of Agricultural Economics*. 65 (1983): 785-90.
- 4- Knetter, Michael. "Price Discrimination by U.S. and German Exporters." *American Economic Review*. 79 (March 1989):198-210.
- 5- Knetter, Michael. "International Comparisons of Pricing-to-Market Behavior." *American Economic Review*. 83 (June 1993):473-486.
- 6- Krugman, Paul. "Pricing to Market When Exchange Rate Changes." in S.W. Arndt and J.D. Richardson (eds.) *Real-Financial Linkages among Open Economies*. Cambridge: MIT Press, 1987.
- 7- Leathers. "Agricultural Export Subsidies as a Tool of Trade Strategy." *AJAE* 83 (2001):209-21.
- 8- Pick, Daniel. and Colin Carter. "Pricing to Market with Transactions Denominated in a Common Currency." *American. Journal of Agricultural Economics*. 76 (February 1994):55-60.
- 9- Schmitz, Andrew, Hartley Furtan, Harvey Brooks, and Richard Gray. "The Canadian Wheat Board: How Well Has it Performed." *Choices*. First Quarter 1997: 36 - 42.
- 10- Tweeten, Luther. *Agricultural Trade: Principles and Policies*. Westview Press: Boulder, CO. 1992.
- 11- U.S. Department of Agriculture. *Embargoes, Surplus Disposal, and U.S. Agriculture*. Agricultural Economics Report No. 564. Washington: D.C.: Economic Research Service. 1986.

القيود التقنية أمام حركة التجارة

تُفرض اللوائح والقواعد الفنية (أو القيود) على الواردات؛ للتأكد من أن التجارة الدولية لا تنشر الآفات والأمراض وغيرها من المشاكل إلى الدولة المستوردة، وضمان أن تفي المنتجات المستوردة بنفس المعايير المطلوبة من المنتجات المحلية. وتشمل هذه المعايير التقنية، قواعد الجودة، والتعبئة، ووضع العلامات، ومعايير الهوية، وتقييم المطابقة. وتساعد بعض هذه اللوائح على زيادة تدفق المعلومات في عملية التسويق، وتسمح بأن يكون المستهلكون على علم بمنشأ المنتج، والسلامة، والجودة. وتشمل اللوائح أو (القيود) التقنية الأخرى اللوائح الصحية والصحة النباتية (SPS) بشأن النباتات والحيوانات، لضمان عدم إصابة المنتجات المتداولة بآفات أو أمراض ضارة.

تزداد اللوائح التقنية الجديدة المتعلقة بالتجارة الدولية بسبب تزايد الطلب على تعزيز سلامة الأغذية، وبيئة خالية من الآفات والأمراض. ويريد المستهلكون تأكيدات بأن الأغذية المستوردة تمر بنفس معايير الصحة والسلامة التي تنطبق على الأغذية المحلية. فمن الطبيعي أن زيادة المعايير الغذائية المحلية هي نتيجة لزيادة وعي المستهلكين، وتعزيز تكنولوجيا الفحص، وكذلك المعايير الغذائية المستوردة.

يغطي هذا الفصل المسائل العامة المرتبطة بالقيود التقنية (مبرراتها وآثارها ومشاكلها)، ويبحث بالتحديد في كيفية معالجة القيود التقنية في جولة الأوروغواي من مفاوضات الجات. وهناك أمثلة محددة للنزاعات التي تنطوي على قيود تقنية، تعطي نظرة ثاقبة على العديد من المشاكل (ومعظمها سياسية) التي تنشأ عن تحرير القيود. ويختتم الفصل بتفاصيل عن طرق قياس القيود التجارية كمياً.

قضايا عامة:

هناك مخاوف طويلة الأمد من أن المنتجات المستوردة يمكن أن تحوي أنواعاً ضارة غير طبيعية من الآفات والأمراض التي يمكن أن تمثل مشاكل للصناعات الزراعية المحلية. تشمل بعض الأمثلة على الأنواع غير الطبيعية الضارة التي جُلبت إلى الولايات المتحدة الأمريكية؛ كالمن، والعت والغجر، ونمل النار. وتشير التقديرات إلى وجود ٥٠ - ٧٥٪ من الأعشاب الضارة في الولايات المتحدة الأمريكية و ٤٠٪ من الآفات غير الطبيعية (OTA). وبالتالي، فإن للدول الحق في حماية صناعاتها المحلية من خلال القيود التقنية، ويسمح لها تحت قسم الجات (٢٠) لأنظمة الصحة والسلامة.

ومع ذلك، هناك مخاوف من أن العديد من هذه القيود التقنية هي وسائل تمويه حقاً من الحماية، حيث تنجم عن وجود فرص محدودة للتعريفات الجمركية القانونية والقيود غير الجمركية من اتفاقيات الجات الأخرى. ويرى بعض المراقبين أن الحكومات تعتمد على الحواجز التقنية التي تحول دون الاستيراد، وتكون الصناعات المحلية أكثر ربحية (Orden and Roberts). وليس هناك شك في أن معايير المنتجات يمكن أن تؤثر على القدرة التنافسية لتكاليف المنتجات المستوردة؛ ولذلك فمن المهم أن تكون هذه المعايير مبررة، أو أن المنتجات المستوردة ستكون في وضع غير منافس. وقد أدت إمكانية أن تكون القيود التقنية حواجز اقتصادية وهمية إلى دعوات لاتباع نهج علمي أكثر لتبرير وضع معايير تقنية.

ومع ذلك، يجب أيضاً التعامل مع المخاطر عند التعامل مع المعايير التقنية؛ لأنه من المستحيل تقريباً القضاء على فرصة أن النتائج غير المرغوب فيها سوف تحدث^(١). ومع ذلك هناك طرق لتحديد المخاطر المرتبطة بحادث معين، وتطوير نظام لضمان أن خطر حدوث سوء هو أقل إلى حد ما من المستوى المقبول. ويمكن أن يوفر العلم تقييماً كمياً للمخاطر، ولكنه لا يستطيع تقديم إجابات عن مستويات مقبولة من السلامة. المستويات المقبولة للمخاطر هي قضايا معيارية غالباً ما تأتي من المجتمع أو الحكومة. التسامح المنخفض جداً للمخاطر سيؤدّ طلباً على القيود التقنية الصارمة للغاية، في حين أن التسامح العالي سيؤدّ قيوداً تقنية أكثر مرونة.

(١) على سبيل المثال، فإنه من المستحيل الحفاظ على جميع بذور الأعشاب من الحبوب. ومع ذلك، يمكن للمرء أن يضع حدوداً مقبولة على بذور الأعشاب بحيث يكون من غير المرجح حدوث تفشي للمرض.

توقعت الجات مشاكل في إنشاء وتشغيل القيود التقنية أمام التجارة في الستينيات. وخلال جولة طوكيو لمفاوضات الجات (١٩٧٤-١٩٧٩)، تمَّ سنُّ اتفاق القيود التقنية أمام التجارة (TBT)، الذي يهدف إلى حماية المستهلك من الغش والاحتيال في معايير المنتجات. وتُحدّد اتفاقية القيود الفنية أمام التجارة أن جميع المعايير واللوائح الفنية يجب أن يكون لها غرض مشروع (لتقديم معلومات عن المنتج، أو الحماية من الآفات والأمراض الضارة). يجب أن تكون تكلفة تنفيذ المعيار متناسبة مع الغرض من سنّه، وهذا يعني أن تكاليف تنفيذ المعيار لا يمكن أن تكون أضعاف قيمة المعيار من حيث حماية الصحة والسلامة. وأخيرًا، ذكر الاتفاق أنه إذا كانت هناك طرق متعددة لتحقيق الهدف، فينبغي اختيار الطريقة الأقل تقييدًا للتجارة. هذه كلها أفكار وتعبيرات الجات المألوفة التي تستند إلى المبادئ التأسيسية لتحرير التجارة.

كان اتفاق القيود الفنية أمام التجارة من جولة طوكيو خطوة أولى مهمة، ولكن كان هناك إجماع عام في الآراء على أن الاتفاق فشل في وقف انتشار الأنظمة التقنية (Roberts). وقد ساعد الضغط لحماية الصناعات الزراعية المحلية، والمزيد من النتائج العلمية المتعلقة بالصحة وسلامة الأغذية، وتقنيات كشف أكثر دقة لتحقيق المزيد من القيود والمزيد من النزاعات المرتبطة بتلك القيود. ولم يكن هناك ما يكفي من القوة القانونية وراء إجراءات تسوية المنازعات في اتفاقية الجات قبل جولة أوروغواي، ولم تكن هناك آلية منظمة للتوصل إلى اتفاق بشأن المعايير والأنظمة المشروعة.

جولة الأوروغواي:

حدد اتفاق جولة الأوروغواي بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية (اتفاق SPS) المبادئ الأساسية لاتفاق الجات لاستخدام قيود الصحة والصحة النباتية أمام التجارة. المبدأ الأول: هو أن للدول الحقَّ الأساسي في اتخاذ تدابير الصحة والصحة النباتية التي تحمي النبات والحيوان وصحة الإنسان عندما تستند إلى مبادئ علمية. ولا يمكن لهذه التدابير التمييز بين الأعضاء عندما تسود ظروف متماثلة أو مشابهة. إذا كانت دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية لديهما وسيلتان مختلفتان وصالحتان علميًا لضمان أن الحليب نقي، ولا يمكن الولايات المتحدة الأمريكية الإصرار على أن تتبع دول الاتحاد الأوروبي إجراءاتها. ويجب على الولايات المتحدة الأمريكية السماح للواردات من دول الاتحاد الأوروبي التي تتبع الأساليب السليمة علميًا.

المبدأ الثاني: هو أنه ينبغي على الأعضاء وضع متطلباتهم في مجال الصحة والصحة النباتية على المعايير الدولية أو المبادئ التوجيهية أو التوصيات عندما تكون موجودة، على الرغم من أنها يمكن أن تضع معايير أعلى إذا كان هناك مبرر علمي. وهذا يعني ضرورة تنسيق تدابير الصحة والصحة النباتية بين الدول حتى تتدفق التجارة الدولية بسهولة أكبر، ويمكن توجيه عمليات الإنتاج نحو مجموعة واحدة من الأنظمة. تعد نيوزيلندا دولة مصدرة رئيسية للعديد من المنتجات الزراعية. يجب أن تتوافق صناعة لحوم البقر لديها مع المعايير في دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية، ويجب أن تتوافق صناعة التفاح مع معايير الدول في جميع أنحاء العالم المرتبطة مع ١٤٦ من الكائنات الحية التي تؤثر على الفاكهة الناضجة (Johnson). وجود معيار عالمي مشترك بشأن تدابير الصحة والصحة النباتية وغيرها من العوائق الفنية أمام التجارة، سوف يكون مفيداً بالنسبة لنيوزيلندا والمصدرين الآخرين.

المبدأ الثالث: هو أن الأعضاء ملزمون بالاعتراف بالتدابير التي تعتمدها دول أخرى، والتي توفر مستويات مماثلة من الحماية. وهذا هو مفهوم التكافؤ، والوسائل التي ينبغي أن تنظر بها الدول إلى المنتج النهائي بدلاً من العملية المستخدمة لتلبية المعايير. لا يمكن لليابانيين رفض طريقة التبخير التي تستخدمها الولايات المتحدة الأمريكية، لمجرد أنها لم تُستخدم في اليابان. إذا اعتبرت الطريقة آمنة وفعالة على أساس علمي، فيجب على اليابانيين أن يعترفوا بها على أنها متكافئة.

المبدأ الرابع: ينبغي على الأعضاء أن يضعوا تدابيرهم في مجال الصحة والصحة النباتية على تقييم المخاطر، مع مراعاة المنهجيات التي وُضعت تحت رعاية ثلاث منظمات دولية: هيئة الدستور الغذائي (Codex)، والمكتب الدولي للأوبئة الحيوانية (IOE)، وأمانة الاتفاقية الدولية لوقاية النباتات (IPPC). وتساعد هذه المنظمات في تحريك العالم نحو منهجية مشتركة لتقييم المخاطر وتنسيق المعايير.

المبدأ الأخير: يجب أن يدرك الأعضاء أن مخاطر الصحة والصحة النباتية لا تتطابق بالضرورة مع الحدود السياسية. وينبغي الاعتراف بالمناطق الخالية من الآفات والمناطق الخالية من الأمراض داخل الدولة، إذا كانت هناك أدلة كافية تبرر ذلك. ولذلك، ينبغي أن تستند بروتوكولات الاستيراد إلى تمييز إقليمي في كثير من الحالات بدلاً من التمييز بين الدول. وهذا المبدأ مهم في إنشاء مناطق خالية من الآفات وخالية من الأمراض يسمح بتصديرها.

ينبغي لهذه المبادئ، إلى جانب الإجراءات المعززة لتسوية النزاعات، أن تساعد "الجات" والوكالة التي خلفتها (منظمة التجارة العالمية) في ضمان أن تكون تدابير الصحة والصحة النباتية وغيرها من القيود التقنية قائمة فعلاً لحماية الصحة والسلامة. ويتطلب جزء مهم آخر من اتفاق الصحة والصحة النباتية أن تُقدّم الدول إخطاراً مسبقاً بالتغييرات المعيارية. وكان هناك أكثر من ١٠٠٠٠ إخطار من هذا القبيل (اعتباراً من أكتوبر ٢٠١١)، خلال السنوات الست عشرة الأولى من وجود منظمة التجارة العالمية (www.wto.org).

تتضمن منهجية تقييم المخاطر لتدابير الصحة والصحة النباتية التي اقترحتها الجات ثلاث خطوات: تقييم احتمال حدوث مرض أو آفة تدخل دولة ما، أو تحديد الآثار الضارة المحتملة على الصحة للمواد المضافة والملوثات (الجزء العلمي من العملية)؛ تحديد المستوى المقبول للمخاطر التي يمكن التغاضي عنها (وهذا هو الخيار الذي يجب أن يبرره صانعو القرار، لأنه نادراً ما تكون هناك فرصة حدوث تساوي صفراً)؛ واختيار وتطبيق التدابير التي من شأنها الحد من المخاطر إلى مستويات مقبولة (تصميم إجراء محايد تجارياً قدر الإمكان).

إذا اختلف طرفان بشأن قيد تقني معين، يبدأ إجراء تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية بإجراء مشاورات أولية بين الأطراف. إذا لم تُحلّ المحادثات الأولية النزاع، يمكن لأي طرف أن يطلب تشكيل لجنة نزاع تابعة لمنظمة التجارة العالمية، وستستمع اللجنة إلى الدعوى والحكم عليها. ويتعين على الطرف الخاسر تنفيذ توصيات اللجنة، وتقديم تقرير عن مدى امتثاله للتوصيات. وهذه عملية موحدة جداً، وتتمتع قرارات اللجنة بوضع أكثر مما هو منصوص عليه في قواعد اتفاقيات الجات. وستُقدّم المنظمات الدولية المشار إليها أعلاه الخبرة التقنية في عملية تسوية المنازعات.

وهذه المنظمات الدولية الثلاث (الدستور الغذائي، والمكتب الدولي للأوبئة الحيوانية، والاتفاقية الدولية لوقاية النباتات) معروفة جيداً، ولها تاريخ طويل في القضايا المتعلقة بالصحة والسلامة. إن الدستور الغذائي الذي أنشئ في عام ١٩٦٣ مسؤول عن المضافات الغذائية، وبقايا مبيدات الآفات، والملوثات، والأدوية الحيوانية، والتعبئة والتغليف، والمعايير الغذائية. وهي شركة تابعة لمنظمة الأغذية والزراعة، ومنظمة الصحة العالمية. وتغطي دولها الأعضاء الـ ١٨٤ نسبة ٩٨٪ من سكان العالم مع ممثلين عن الوكالات التنظيمية الحكومية، والمجتمع العلمي، وصناعة الأغذية (Dawson). وهي تعمل مع الدول الأعضاء على وضع معايير غذائية لتسهيل التجارة الدولية.

المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية (OIE) هو منظمة بيطرية دولية تشكلت في عام ١٩٢٤، وهي المسؤولة عن قضايا صحة الحيوان. وهناك ١٧٨ دولة ممثلة في عضويتها، وتحفظ المنظمة بشبكة للإبلاغ عن الأمراض الحيوانية. وتعتبر منظمة الأوبئة الحيوانية مفيدة في وضع سياسات الحجر الصحي لتجارة الماشية، وتحديد الإجراءات اللازمة لتقرير ما إذا كانت المنطقة خالية من الأمراض (وهي قضية كبيرة لمرض الحمى القلاعية).

والاتفاقية الدولية لوقاية النباتات (IPPC)، التي تشكلت في عام ١٩٥١، مسؤولة عن الأمراض النباتية وقضايا الصحة النباتية. وهي شركة أخرى تابعة لمنظمة الأغذية والزراعة، ولديها ممثلون من ١٧٧ دولة، وهدفها هو حماية الموارد الزراعية والنباتات الطبيعية في العالم من انتشار ودخول الأمراض والآفات.

جميع هذه المنظمات الدولية نشطة جدًا في وضع منهج لإدارة المخاطر، والعمل مع الحكومات الفردية للتوصية ببرامج مراقبة الجودة. وكان الدستور الغذائي نشطًا في العمل على تحليل المخاطر لنقطة التحكم الحرجة (HACCP)، وأفضل الممارسات لإدارة الأنظمة (BMPs). وتضمن مشاركتها أنه لا يمكن لأي دولة أن تسيطر على المناقشات بشأن القيود التقنية، وأن العلم يلعب دورًا رئيسيًا في اتخاذ القرارات.

وثمة منظمة دولية أخرى مهمة لصناعة الأغذية، وهي منظمة المعايير الدولية (ISO)، وتقع في جنيف، سويسرا. وبرنامج أيزو ٩٠٠٠ هو نظام تطوعي لضمان الجودة للمصادقة على أفضل الممارسات التي تتبعها الشركات. هذا المعيار المعترف به دوليًا يساعد المستوردين على معرفة أن المنتج قد وصل إلى معايير عملية مناسبة لصناعة معينة.

وسيكون من الرائع أن يتفق العالم على معايير مشتركة، وأن ينشرها ويتقيد بها، وأن يسمح للشركات بالتداول بحرية استنادًا إلى تلك المعايير المتفق عليها. بيد أن ذلك ليس بالضبط كيف يعمل العالم حتى بين الدول المتقدمة، ولكنه يتحرك في هذا الاتجاه. وقد زادت التكاليف التي ينطوي عليها وضع المعايير زيادةً كبيرة على مرّ السنين، وأصبح العلم أكثر قدرةً على توفير قياسات دقيقة لجودة المنتج. ومع ذلك، تختلف الأذواق والأوضاع اختلافًا هائلًا حسب الدولة، وهناك قوانين وطنية

موجودة من قبل، وسارية المفعول. ومع زيادة معايير المنتجات في المستقبل (نتيجة ارتفاع الدخل، وزيادة تفضيل السلامة الغذائية)؛ فإن الدول التي تتمتع بنظم موثوقة بسلامة الأغذية، والنظم الصحية الحيوانية والنباتية، ستكون لها ميزة على الآخرين.

أمثلة على النزاعات حول تدابير الصحة والصحة النباتية:

يغطي هذا القسم أربع قضايا تتعلق بالصحة والصحة النباتية، وتسلب الضوء على صعوبة تسوية المنازعات بين الدول، وفيما بينها. وفي كثير من الأحيان تلعب السياسة دورًا أكثر وضوحًا من العلم. ومع ذلك، هناك دلائل واضحة على أن آليات منظمة التجارة العالمية ستسمح بأن يسود العلم على السياسة بمرور الزمن، حتى بالنسبة للدول الكبيرة والقوية.

الأفوكادو المكسيكية:

حظرت الأفوكادو المكسيكية من دخول الولايات المتحدة الأمريكية بين عامي ١٩١٤ و٢٠٠١، بسبب الخوف من أن يؤدي استيرادها إلى الإصابة بسوسة بذور الأفوكادو (العث وذباب الفاكهة) للمنتجين الأمريكيين^(٢). وتتركز صناعة الأفوكادو المكسيكية في الجزء الجنوبي الغربي من البلاد، ومنعت جبال في شمال المكسيك حركة السوسة الشمالية. ويدعي العلماء المكسيكيون أن هناك مواد كيميائية حديثة وممارسات ثقافية يمكن استخدامها لقمع هذا التهديد.

المكسيك هي أكبر مصدر للأفوكادو في العالم، وأرادت وصول الأفوكادو إلى السوق الأمريكية خلال الثمانينيات. وقدّرت دراسة أجراها مكتب الزراعة الأمريكية أن تكاليف الإنتاج المكسيكي كانت ٦٠٠-٩٠٠ دولار أمريكي للفدان الواحد، مقابل ٥٢٠٠ دولار أمريكي إلى ٥٧٠٠ دولار أمريكي للفدان في ولاية كاليفورنيا. وجد روبرتس وأوردن (Roberts and Orden) أن أسعار الجملة في الولايات المتحدة الأمريكية كانت تقريبًا ضعف أسعارها في المكسيك. كان من الواضح أن المكسيك مُنتج منخفض التكلفة للأفوكادو، وأن منتجاتها سوف تغمر الولايات المتحدة الأمريكية إذا لم تكن هناك قيود تقنية وتجارية.

(٢) تستند هذه الحالة على دراسة من قبل روبرتس وأوردن، وبيترسون وأوردن

ودفعت المفاوضات بشأن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) إلى إجراء تحقيق جديد من قبل دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات (APHIS) التابعة لوزارة الزراعة الأمريكية، وهي المنظمة المسؤولة عن قضايا الحجر الصحي المرتبطة بالتجارة الدولية في حالة استيراد الأفوكادو المكسيكية. وتُقيم دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات المخاطر، وتوصي بالقواعد التي تسمح بدخول المنتجات المستوردة بأقل قدر من المخاطر على الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية. بدأ هذا الاستعراض في عام ١٩٩٠، وأسفر عن قاعدة مقترحة من قبل دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات، للسماح باستيراد الأفوكادو من ولاية ميتشواكان المكسيكية التي تقع في شمال المكسيك، إلى شمال شرق الولايات المتحدة الأمريكية، خلال الأشهر من نوفمبر حتى فبراير. وقد اختيرت هذه الأشهر؛ لأن الظروف الجوية تقلل من خطر الإصابة بالآفات. ولم تكشف الدراسات الميدانية عن وجود سوسة في ولاية ميتشواكان. كما وضعت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات لوائح صارمة لمراقبة الحشرات، والحصاد، والتعبئة، وممارسات الشحن والتفتيش.

وقد تبلورت فترة المراجعة للتغيير المقترح في اللوائح، وفترة التعليق العام مع تعليقات سلبية من صناعة الأفوكادو في الولايات المتحدة الأمريكية. وقالت منارة الصناعة الأمريكية إن الدراسات الميدانية حول الحشرات في ولاية ميتشواكان كانت معيبة، ويجب على الولايات المتحدة الأمريكية أن تسمح باستيراد الأفوكادو المكسيكي فقط إذا اعتبرت جميع مناطق المكسيك خالية من الآفات. وتعكس القواعد النهائية المقترحة تغييرات عديدة في خطط العمل التي وضعتها السلطات المكسيكية لعملية الإنتاج والاستيراد. في التحليل النهائي، قدرت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات، أن تفشي ذبابة البذور أو الفاكهة قد يحدث أقل من مرة واحدة كل مليون سنة، وتفشي سوسة ساق النبات مرة واحدة كل ١١٤٠٢ سنة.

ومن المثير للاهتمام أن نلاحظ أن مزارعي الفاكهة غير الأمريكيين لم يكونوا متعاطفين مع قضية صناعة الأفوكادو في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد سبب تفشي الآفات أضرارًا جسيمة لمزارعي الفاكهة غير الأمريكيين، لكنهم لم يعترضوا على السماح باستيراد الأفوكادو المكسيكية. ورأوا ضرورة وضع الإستراتيجية بأكملها لصناعة الأفوكادو في الولايات المتحدة الأمريكية، وكأنها تسعى للحفاظ على حماية الأفوكادو خارج الولايات المتحدة الأمريكية، وهو ما أضر بالجهود الرامية إلى فتح

أسواق الفاكهة المكسيكية لزيادة المنافسة. يشير روبرتس وأوردن (Roberts and Orden) إلى أن هناك ضغطًا هائلًا على دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات، للحفاظ على حظر استيراد الأفوكادو المكسيكية، على الرغم من توافر الحد الأدنى من خطر تفشي الآفات.

سمحت وزارة الزراعة الأمريكية في نهاية المطاف لتسع عشرة ولاية من الولايات الشمالية الشرقية ومقاطعة كولومبيا باستيراد الأفوكادو من ولاية ميتشواكان في عام ١٩٩٧، خلال أربعة أشهر (نوفمبر حتى فبراير). وفي عام ٢٠٠١، مددت الموافقة لتشمل ١٢ ولاية أخرى، وتم توسيع فترة الاستيراد إلى ستة أشهر. واستمر التحرير مع مرور الوقت، حيث سُمح لجميع الولايات باستثناء ولايات كاليفورنيا وفلوريدا وهاواي بالاستيراد في عام ٢٠٠٤، وأخيرًا سُمح لجميع الولايات بالاستيراد في عام ٢٠٠٧. ولا تزال هناك قواعد امتثال للمزارعين المكسيكيين الذين يشحنون الأفوكادو إلى الولايات المتحدة الأمريكية. وتشمل الدراسات الاستقصائية الميدانية الآفات، والاحتجاز، ومتطلبات الصرف الصحي، وضمانات ما بعد الحصاد، والتفتيش على أعمال التعبئة، وعمليات تفتيش الوصول (Peterson and Orden). وتهدف بعض هذه القواعد على وجه التحديد إلى ذباب الفاكهة، في حين أن البعض الآخر هو وضع احتياطات أساسية أكثر. صدّرت المكسيك ٢٦٧ ألف طن متري من الأفوكادو إلى الولايات المتحدة الأمريكية في عام ٢٠١٠.

أجرى بيترسون وأوردن (Peterson and Orden) تحليلًا لآثار القضاء على قواعد ذبابة الفاكهة للأفوكادو المكسيكية. وقد شملت أربعة سيناريوهات لسنة الأساس ٢٠٠٥/٢٠٠٦ (في ذلك العام استوردت الولايات المتحدة الأمريكية ١١٤ ألف طن متري من المكسيك، و٥٧ ألف طن متري من شيلي، في حين أنتجت كاليفورنيا ٢٥٣ ألف طن متري). وقد تضمن كل سيناريو تكاليف الامتثال والاحتمال المقدر لتفشي الآفات. وكان السيناريو الأول يتعلق بقواعد عام ٢٠٠١ التي تسمح للولايات أن تستورد ولكن خلال أوقات معينة من السنة، واستخدم السيناريو الثاني قواعد عام ٢٠٠٤، أزال السيناريو الثالث جميع القواعد المتعلقة بذبابة الفاكهة (لأنه حتى السلطات الأمريكية تعترف بأن الأفوكادو هو ليس عائلًا محتملًا لذبابة الفاكهة). وألغى السيناريو الأخير جميع متطلبات الامتثال على المنتجين المكسيكيين.

وجد الباحثون أن السماح باستيراد الأفوكادو من قبل جميع الولايات تقريباً، وعلى مدار العام، زادت الرفاهية الإجمالية للولايات المتحدة الأمريكية بمقدار ٥, ٧٧ مليون دولار في ظل ظروف الخطر المتوسطة. وفي هذه النتيجة خسر المزارعون في ولاية كاليفورنيا ٣, ٧٦ مليون دولار من فائض المنتج (انخفض إنتاج كاليفورنيا بأكثر من ٢٠٠٠ طن متري)، وخسر المزارعون التشيليون ٨, ١٦ مليون دولار من فائض المنتج (الواردات من تشيلي انخفضت بأكثر من ٦٨٠٠ طن متري)، وكسب المزارعون المكسيكيون ١, ٥ ملايين دولار من فائض المنتج (زادت الواردات من المكسيك بمقدار ٩١ ٠٠٠ طن متري). وكان الرابحون الرئيسيون هم المستهلكون الأمريكيون الذين زادوا من استهلاك الأفوكادو بسبب انخفاض الأسعار؛ فقد حصلوا على ٧, ١٥٣ مليون دولار. ومن المثير للاهتمام أن المؤلفين لم يجادلوا عن القضاء التام على بروتوكولات الصحة والصحة النباتية للأفوكادو، وقدراً أن المكاسب الناجمة عن إلغاء لوائح ذبابة الفاكهة كانت متواضعة، ولكن التخلي عن البروتوكول بأكمله "سيكون قراراً مشكوكاً فيه بشأن مخاطر الآفات، والمعايير الاقتصادية" (ص ٣٣٤).

رعاية الواردات:

يقدم رومانو وأوردن (Romano and Orden) حالة أخرى تُمارس فيها الصناعة الأمريكية ضغوطاً على وزارة الزراعة الأمريكية، وتحديدًا دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات، للحفاظ على قيود الاستيراد التي لا تبررها الأدلة العلمية. وظلت حالة رعاية الواردات مستمرة منذ أوائل السبعينيات، وهي توضح التأخيرات الطويلة والمفاوضات الدقيقة التي كثيراً ما تصاحب إجراءات الحد من القيود التقنية.

ولا يُسمح باستيراد معظم المشاتل والنباتات والجذور والدرنات وغيرها من المنتجات النباتية، إلا في حالة الجذر العارية؛ لأن التربة المرفقة يمكن أن تحمل مسببات الأمراض غير المرغوب فيها. محطات الشحن على أساس الجذر العارية مكلفة جداً، بسبب ارتفاع معدلات الوفيات. في عام ١٩٧٤، توصلت دائرة التفتيش الهولندية إلى اتفاق مع دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات الأمريكية، حيث سمح لخمس أجناس من النباتات بدخول الولايات المتحدة الأمريكية،

تنمو في وسط بدون تربة، بما في ذلك الطحالب غير المستخدمة والخس. وسمحت هذه الشحنات على أساس تجريبي لمدة خمس سنوات، تحت شرط اتباع إجراءات صارمة للصحة النباتية. كان هناك القليل من المخاطرة لصناعة رعاية الواردات في الولايات المتحدة الأمريكية؛ لأن قيمة الواردات كانت صغيرة جدًا لهذه البنود الخمسة. ولم يحدث أي تفشي للأمراض خلال فترة التجربة التي استمرت خمس سنوات؛ لذلك حكمت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات بأن استيراد هذه الأجناس يمكن أن يحدث مع وسط نمو مُحَدَّد.

وفي الفترة بين عامي ١٩٨٠ و ١٩٨٣، تلقت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات طلبات للسماح باستيراد ستين جنسًا إضافيًا لنفس وسط النمو. بسبب التعليقات والضغط من صناعة رعاية الواردات (ربما تتعلق بالأهمية الاقتصادية لهذه الأجناس)، أوقفت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات العملية التنظيمية خلال منتصف الثمانينيات. في نهاية المطاف، قررت دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات إجراء تقييمات المخاطر (الجزء الرئيسي من العملية التنظيمية) على خمسة منتجات في وقت واحد، على أمل أن هذا سوف ينزع فتيل بعض الجدل المرتبط بالآثار الاقتصادية. وطوال هذه العملية، كان هناك صراع بين علماء دائرة التفتيش الصحية على النباتات والحيوانات، الذين ركزوا على إستراتيجيات الحد الأدنى من المخاطر (التي تتفق مع اتفاقية الجات) والصناعة، ويريدون إستراتيجية تكون المخاطر فيها صفرًا (يمكن الحصول عليها فقط من خلال حظر استيراد). وحتى الآن، لم تتم الموافقة إلا على عشرة طلبات من أصل ستين طلبًا.

ويرى رومانو وأوردن (Romano and Orden) أن هذا هو مثال آخر، حيث تمارس جماعات المصالح ضغوطًا قوية على الوكالة المنظمة لاستخدام تدابير الصحة والصحة النباتية كوسيلة للحد من التجارة الدولية. لا توجد أدلة علمية تعطي مصداقية لوجهة نظر رعاية الولايات المتحدة الأمريكية للواردات. وهذه الأنواع من المنازعات التي تنطوي على تقييمات للمخاطر، هي ضارة جدًا بعملية تحرير التجارة، وتجعل من المستحيل التوصل إلى توافق في الآراء بين الأطراف المتنازعة. ويمكن أن يتفق الطرفان على احتمال حدوث تفشي، ولكن إذا كان أحد الطرفين يطالب بحد أدنى من المخاطر، والطرف الآخر لا يطالب بأي مخاطر، فليس هناك مجال للواردات.

تعامل لحم البقر مع هرمونات النمو:

اعتمد مجلس وزراء الاتحاد الأوروبي (الذي كان يُطلق عليه اسم المجموعة الأوروبية) حظرًا على استخدام الهرمونات المحفزة للنمو في الماشية المحلية في عام ١٩٨٥، وحظر استيراد الماشية ولحوم البقر التي أُعطيت هرمونات النمو في عام ١٩٨٨. وجاء الكثير من التحفيز لهذا الحظر على هرمونات النمو من مستهلكي الاتحاد الأوروبي الذين تعرضوا لعدد من مخاوف سلامة الأغذية، التي يعود تاريخها إلى فضيحة في إيطاليا، حيث تم العثور على تعزيز النمو غير القانوني (DES) في أغذية الأطفال. كان الأوروبيون يشككون في هرمونات النمو منذ ذلك الوقت.

واعتبرت الولايات المتحدة الأمريكية حظر الهرمونات مجرد إجراء حمائي للحفاظ على لحوم البقر الأمريكية خارج الاتحاد الأوروبي. وقع الحظر في وقت كان هناك ضغط هائل على الاتحاد الأوروبي للحد من النفقات الزراعية. كان لدى الاتحاد الأوروبي فوائض ضخمة من لحوم البقر وغيرها من المنتجات الحيوانية؛ لذلك شعرت الولايات المتحدة الأمريكية أن الأوروبيين كانوا يحاولون فقط الحفاظ على لحوم البقر الأمريكية خارج السوق لتخفيض فائض مخزون لحوم البقر.

حاولت الولايات المتحدة الأمريكية استخدام اتفاق القيود الفنية أمام التجارة (TBT) من جولة طوكيو لمهاجمة حظر الهرمونات في عام ١٩٨٦ (قبل حظر الاستيراد)، ولكن اتفاق القيود الفنية أمام التجارة (TBT) تعامل فقط مع خصائص المنتج النهائي. لا يمكن للمرء معرفة ما إذا كان لحم البقر قد تم معاملته بهرمون تعزيز النمو؛ لأن هذه الهرمونات تحدث بشكل طبيعي في لحوم البقر. وقد فرض حظر الهرمون قيودًا على طريقة إنتاج محددة؛ لذلك حاولت الولايات المتحدة الأمريكية المفاوضات من جانب واحد لعدة سنوات، لكنها لم تنجح. وفي الوقت نفسه، قررت لجنة الدستور الغذائي عدم وجود حاجة لوضع حد أقصى للمتبقري على الهرمونات الطبيعية (النوع المستخدم في الولايات المتحدة الأمريكية في أثناء عملية إنتاج الماشية).

وأخيرًا، بدأت الولايات المتحدة الأمريكية وكندا إجراء تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية مع الاتحاد الأوروبي في عام ١٩٩٦. وتشكلت لجنة واستمعت إلى حجج من كلا الجانبين. ذكر الاتحاد الأوروبي أن لوائح المتعلقة باستخدام الهرمونات هي موقف وقائي؛ لأنه لا أحد يعرف أبدًا ما هي المخاطر النهائية. ورأت أن لها الحق في فرض معايير أعلى لدعم قلق مواطنيها.

وردت الولايات المتحدة الأمريكية على التحدي بأنه لا يوجد دليل علمي على أن الهرمونات التي تعزز النمو تسبب مشاكل صحية. وجود هرمونات في الغذاء لا علاقة له بالصحة، حيث إن بيضة واحدة لديها أكثر من ٧٥ ضعف كمية الهرمونات في كيلوغرام واحد من لحم البقر. لا يمكن للمرء أن يجادل ببساطة في أن حظر استخدام الهرمون هو مستوى أعلى من المعايير دون أدلة داعمة. وعلاوة على ذلك، فإن الاتحاد الأوروبي يسمح لهرمونات مماثلة في حالات أخرى (مثل كاربادوكس في إنتاج الخنازير)؛ لذلك كان هناك دليل كبير على أن الحظر كان مخططاً حمائياً.

أصدرت لجنة منظمة التجارة العالمية قرارها في عام ١٩٩٧، ووقفت مع الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. وقالت إنه لا يوجد دليل على أن منع لحم البقر المعالج بالهرمونات هو في الواقع معيار أعلى. فمجرد إجبار المنتجين المحليين على اتباع تلك الإجراءات لا يعني أنه معيار أعلى. واقترحت اللجنة على الاتحاد الأوروبي تطوير برنامج لوضع العلامات التي من شأنها أن تحدّد لحوم البقر المعالجة بالهرمونات؛ لذلك إذا أراد المستهلكون مثل هذا اللحم البقري، فإنه يمكن لهم شراؤه بسهولة.

أخطر الاتحاد الأوروبي منظمة التجارة العالمية بأنها تريد استئناف قرار اللجنة، ولكن هيئة الاستئناف حكمت أيضاً لصالح الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. وبعد اتخاذ القرار من قبل هيئة تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية، قال الاتحاد الأوروبي إنه سوف يلتزم بالقرار في "فترة زمنية معقولة". قرار الحكم هو أن الوقت المعقول كان ١٥ شهراً، وبالتالي فإن لدى الاتحاد الأوروبي حتى مايو ١٩٩٩ للامتثال لحكم منظمة التجارة العالمية. لم يمثل الاتحاد الأوروبي لقرار منظمة التجارة العالمية؛ لذلك سمحت الولايات المتحدة الأمريكية بسحب إمكانية الوصول إلى ١١٧ مليون دولار من سلع الاتحاد الأوروبي كل عام.

الكائنات المعدلة وراثياً:

قضية هرمون البقر تدلّ على وجود مخاوف كثيرة في أوروبا بشأن تعديل المنتجات الزراعية. كانت هناك حالات أصرّ فيها علماء أوروبيون على أن عمليات الإنتاج كانت آمنة، ليُكتشف فيما بعد أنها لم تكن كذلك. وأكثر الأمثلة إثارة للجدل على ذلك، المشاكل المتعلقة باعتلال الدماغ الإسفنجي البقري (BSE) أو مرض جنون البقر. وقد ذكر علماء بريطانيون أن ممارسات تغذية المزارعين كانت

آمنة، ولن تؤثر على الناس الذين يستهلكون لحوم البقر البريطانية. ومع ذلك، عندما اكتُشف أن مرض جنون البقر يمكن أن ينتقل إلى البشر الذين يستهلكون لحوم البقر، تساءل المستهلكون الأوروبيون: ما هي الاكتشافات العلمية التي ستأتي لمنتجات غذائية أخرى؟

النقطة المحورية للخلاف بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي هي بالنسبة للمحاصيل المتعلقة باستخدام الكائنات المعدلة وراثيًا (GMOs). يتم الحصول على العديد من المحاصيل في الولايات المتحدة الأمريكية من مخزون البذور المعدلة وراثيًا، وبعض الدول بما في ذلك العديد من الدول الأوروبية، تريد فصل هذه الكائنات المعدلة وراثيًا عن المنتجات الطبيعية، ووصفها بأنها كائنات معدلة وراثيًا. هذا الفصل للمنتج سيكون شبه مستحيل داخل نظام تسويق الحبوب الحالي، وهو ما يعني أن باعة الحبوب لا يمكن أن يضمنوا أن الشحنة خالية من الكائنات المعدلة وراثيًا. قامت الولايات المتحدة الأمريكية بشحن ١,١ مليار دولار من فول الصويا إلى الاتحاد الأوروبي في عام ٢٠١٠، وكلها تقريبًا من فول الصويا المعدلة وراثيًا.

كان هناك اتفاق غير رسمي لتجاهل السياسات قيود الاستيراد التي تميز ضد الكائنات المعدلة وراثيًا حتى أواخر التسعينيات. في عام ١٩٩٩، صوّت مجلس وزراء الاتحاد الأوروبي لوقف الموافقة على الكائنات المعدلة وراثيًا حتى يتم اعتماد عملية موافقة أكثر صرامة. ويأمل الاتحاد الأوروبي أن يوفر اتفاق بيئي منفصل بشأن التكنولوجيا الحيوية كوسيلة لمعالجة الاختلافات في سياسات ولوائح الكائنات المعدلة وراثيًا بين الدول. وقد تمّ التوصل إلى اتفاق بروتوكول للسلامة الأحيائية بموجب اتفاقية التنوع البيولوجي لعام ١٩٩٢، وتم التوقيع عليه في عام ٢٠٠٠. وبموجب هذا الاتفاق يمكن للمستورد أن يستخدم دون منازع مبدأ الحيطة للحد من الواردات. ولم توقع أي دولة رئيسية في إنتاج الكائنات المعدلة وراثيًا بروتوكول السلامة الأحيائية؛ لذلك لم يوفر آلية لحل الخلافات في الآراء بين الاتحاد الأوروبي والدول التي تشجع استخدام الكائنات المعدلة وراثيًا.

قدمت الأرجنتين وكندا والولايات المتحدة الأمريكية شكوى بالخلافات حول عملية الموافقة على الاتحاد الأوروبي مع منظمة التجارة العالمية في عام ٢٠٠٣. وفي أواخر عام ٢٠٠٣، وضع الاتحاد الأوروبي نظامًا منقحًا للموافقة، لكن لا يزال يشعر المتقاضون بأنه مفرط التقييد؛ لذلك استمر النزاع من خلال إجراءات منظمة التجارة العالمية. وفي عام ٢٠٠٦، وافقت لجنة تابعة لمنظمة التجارة العالمية مع أصحاب

الشكوى. في عام ٢٠٠٨، طلبت الولايات المتحدة الأمريكية من منظمة التجارة العالمية الإذن بتعليق الامتيازات للاتحاد الأوروبي (أي زيادة التعريفات الجمركية على بعض منتجات الاتحاد الأوروبي)، ولكن الولايات المتحدة الأمريكية وافقت على تأجيل التحكيم لحين التفاوض مع الاتحاد الأوروبي.

يواجه الاتحاد الأوروبي وضعًا سياسيًا صعبًا للغاية مع حكم منظمة التجارة العالمية؛ لأن القضية هي بمثابة قضبان صاعقة للانتقادات. الأوروبيون ضد الكائنات المعدلة وراثيًا، لعدد من الأسباب تتضمن سلامة الأغذية، والبيئة، والأخلاق، والسيطرة على النظام الغذائي. بعض الناس يشعرون بأن التلاعب الجيني قد يكون خطرًا على سلامة الأغذية. ليس هناك دليل علمي على أن هذا قد يكون صحيحًا، ولكنهم يتساءلون عما سوف تتوصل إليه البحوث المستقبلية. فمن الأفضل أن تؤخذ الموافقة على مثل هذا الغذاء بحذر (المبدأ التحوطي). ويشعر البعض بأن الاستخدام الواسع للكائنات المعدلة وراثيًا سيضر بالبيئة، ويقلل التنوع البيولوجي. ويعتقد عدد من الناس أنه من غير الأخلاقي التلاعب بالأغذية بطرق لا يمكن تحقيقها من خلال العمليات الطبيعية. ويعتقد بعض الأوروبيين أن الكائنات المعدلة وراثيًا تعطي شركات كبيرة متعددة الجنسيات (ومعظمها من الولايات المتحدة الأمريكية) سيطرة كبيرة على النظام الغذائي.

يشير إسحاق (Isaac 2007) إلى أن العديد من الأوروبيين لديهم وجهة نظر مختلفة عن العلم. ويرى أن وجهة النظر الأمريكية للعلوم (ما يسميه العقلانية العلمية)، أنها تولد تقنيات تعزز الكفاءة، وتؤدي إلى التنمية، والنمو الاقتصادي. وينبغي السماح بالوصول إلى الأسواق على أساس مبرر علمي. وقد تكون اللوائح ضرورية للتأكد من أن هذه التقنيات آمنة وصديقة للبيئة، ولكن ينبغي السماح بها. في المقابل، لدى الأوروبيين نهج العقلانية الاجتماعية التي تعتبر التقنيات وجهًا واحدًا للتنمية الاقتصادية. وينبغي موازنة العلم والتقنية بحذر، إذا كانت هناك مخاطر غير متأكدة، ولم تكتمل عملية جمع البيانات. في هذه الحالة، العلم هو أحد العوامل التي يجب موازنته مع عوامل أخرى. في نهج العقلانية الاجتماعية، يمكن للعلم أن ينكر الموافقة، ولكن لا يمكن ضمان الموافقة (يشبه إلى حد كبير في الإحصاء، يمكن للمرء أن يدحض فرضية، ولكن لا يمكن عمل إثبات واحد). ويعتبر تنظيم التقنية الحيوية مثالًا جيدًا حيث تصطدم هذه الآراء.

ليس الأوروبيون وحدهم الذين يشعرون بالقلق من المنتجات المعدلة وراثيًا. تؤيد العديد من الدول الإفريقية وأمريكا اللاتينية وضع العلامات على برامج منتجات الكائنات المعدلة وراثيًا. ومع ذلك، فإن معظم الدول المصدرة للحبوب - بما في ذلك الأرجنتين، وأستراليا، وكندا، والولايات المتحدة الأمريكية - تعارض بشدة وضع العلامات. لا توجد أدلة علمية على أن منتجات الكائنات المعدلة وراثيًا تسبب ضررًا للمستهلكين، على الرغم من وجود دراسة بريطانية حديثة تمّ الحكم عليها بأنها غير علمية، وجدت أن البطاطا المعدلة وراثيًا تسببت في توقّف النمو، وقللت المناعة في الفئران المختبرية.

ويجادل أنصار وضع العلامات، بأن لا أحد يعرف أبدًا ما إذا كانت الأبحاث في المستقبل سوف تثبت أن منتجات الكائنات المعدلة وراثيًا ضارة. هناك تاريخ من هذا في أوروبا، فلماذا لا تضع ملصقات على المنتجات ويُسمح للمستهلكين بالاختيار؟ هذه ليست مختلفة عن وصف اللحوم، أن تكون كوشر / حلال، أو التونة مثل سهل الدلفين، ووضع ملصقات يُوفّر المعلومات للمستهلك. وأشار استطلاع للمستهلكين الأوروبيين أن ٨٦٪ يؤيدون وضع العلامات على المنتجات المعدلة وراثيًا (The Economist). ومع ذلك، يشعر المنتجون بالقلق؛ لأن مخاوف المستهلكين غير العلمية سوف تمنعهم من جني فوائد منتجات الكائنات المعدلة وراثيًا، وتجبرهم على تعريف منتجاتهم في العديد من الأسواق (زيادة تكاليفهم بشكل كبير).

التحديات المستقبلية لمنظمة التجارة العالمية:

لقد أُحرز تقدّم كبير في تفكيك بعض قيود الصحة والصحة النباتية في السنوات الأخيرة. وكانت هناك سبع وثلاثون شكوى رسمية، ذكرتها اتفاقية منظمة التجارة العالمية بشأن الصحة والصحة النباتية (www.wto.org). وتتراوح هذه الشكاوى من إجراءات التفتيش إلى وضع العلامات في بلد المنشأ، وكثير منها ينطوي على متطلبات صحية للحوم. سيكون هناك المزيد من العمل بشأن النزاعات حول عدد من القضايا، حيث تتغير معايير الغذاء والسلامة مع مرور الوقت.

التقدم بطيء في تسوية النزاعات؛ لأن هذه المتطلبات التقنية يجب أن تُعالج على أساس كل حالة على حدة مع بذل الكثير من الجهد في طرق تقييم المخاطر. وعندما تصبح المنهجيات موحدة،

وتصبح الدول مقتنعة بأن إجراءات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية تعمل، سيكون هناك حلٌ أحادي أو ثنائي للنزاعات، وهو ما يؤدي إلى قيود تقنية أقل أمام التجارة. ومع ذلك، سيكون هناك تحيُّز نحو النزاعات التي تشمل الدول المتقدمة؛ لأن لديها الموارد اللازمة لمتابعة إجراءات تسوية المنازعات في منظمة التجارة العالمية. وقد شاركت الولايات المتحدة الأمريكية أو الاتحاد الأوروبي في معظم قضايا المنازعات؛ لأن لديهم الموظفين والخبرة لمتابعة هذه العمليات الطويلة والمعقدة. لا تملك الدول الأقل نموًا في كثير من الأحيان الخبرة والوقت اللازمين لمتابعة حقوقها من خلال عمليات منظمة التجارة العالمية.

قياس القيود التجارية:

وكما بيّن هذا الفصل والفصول السابقة، هناك مجموعة من الطرق المختلفة للدول لقطع الصلة بين أسواقها المحلية والسوق العالمية. قطع الصلة يمكن أن ينجم عن الرسوم الجمركية، أو الحصص، أو الرسوم المتغيرة، أو المتطلبات التقنية. وكثيرًا ما توجد سياسات عديدة ولا سيما مع المتطلبات التقنية، تؤثر على الصلة بين السوق المحلية والسوق العالمية لمنتج معين. ومن الضروري قياس الحماية التي توفرها هذه القيود التجارية حتى يتمكن المفاوضون التجاريون من فهم القيود التي ينبغي التفاوض بشأنها، ويمكن قياس التقدم المحرز في تحرير التجارة مع رفع القيود.

يغطي هذا القسم ثلاثة تدابير شائعة من القيود التجارية المستخدمة في مراقبة تحرير التجارة، وهي: المعدل الاسمي للحماية، ومعدل الحماية الفعلي، وإعانة المنتج (والمستهلك) المكافئة. ويناقش الفصل السابع المقياس الإجمالي للدعم، وهو الأداة المستخدمة لرصد الحماية في منظمة التجارة العالمية.

معدل الحماية الاسمي:

من الممكن أن نُقدّر كمياً الحماية التي يوفرها كل قيد تجاري عن طريق التحقيق في تأثير القيد على الفرق بين السعر العالمي والسعر المحلي. ومن شأن دولار واحد لكل تعريف أن يُولّد فرقاً قدره دولار واحد بين السعر العالمي والسعر المحلي. ومع ذلك، هذا يعمل فقط مع القيود التي لها تأثير على

الأسعار، مثل التعريفات الجمركية. وكما بيّنت الفصول السابقة، فإن آثار الأسعار المحلية للحصص ستعتمد على ظروف العرض والطلب داخل الدولة. إن قياس آثار الأسعار على المتطلبات التقنية والقيود الأخرى التي لا تستند إلى الأسعار أمرٌ مستحيل تقريباً.

لهذا السبب، يميل الاقتصاديون إلى النظر في الفرق بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية (أو إسفين السعر)، لتحديد الآثار المشتركة لجميع القيود التجارية لمنتج معين. يجب أن نكون حذرين من أن السعرين قابلان للمقارنة (في الوقت نفسه، المستوى داخل نظام التسويق والموقع الجغرافي)، بحيث لا يعكس فرق السعر سوى القيود أمام التجارة (سعر الحدود مقارنة بسعر الجملة الداخلية في الميناء). وهكذا، فإن الفرق بين السعر المحلي P_d ، والسعر العالمي P_w هو قيد التجارة الضمني، $(T)^{(3)}$

$$T = P_d - P_w \quad (5.1)$$

على سبيل المثال، إذا كان المنتج المعني هو زبدة الفول السوداني، قد يكون السعر العالمي ١,٥٠ دولار للرطل، في حين أن السعر المحلي قد يكون ٢,٠٠ دولار للرطل، وهو ما يجعل قيد التجارة الضمني ٠,٥٠ دولاراً للرطل الواحد.

مناقشة الإطار (١, ٥) مشاكل التشوّه السعري في قياس القيود التجارية: حالة واردات التفاح الياباني: أحياناً الفرق بين السعر المحلي وسعر الاستيراد، يقلل من آثار القيود التجارية. وجد تحليل كالفن وكريسوف وفوستر (Calvin, Krissoff, and Foster) أن إجراءات آثار استيراد التفاح الياباني (البروتوكولات) هي أكثر تعقيداً.

وقد واجهت الحكومة الأمريكية وصناعة التفاح الأمريكية بعض الخلافات مع اليابان، بشأن بروتوكولات السماح بالتفاح إلى اليابان. كان اليابانيون قلقين جداً من مرض التفاح، وهو مرض بكتيري، فراشة التفاح. كان جزء من النزاع هو الادعاء الياباني أنه حتى مع أعراض أقل للفاكهة، فإنها لا تزال تحمل هذا المرض (فرضية لم تؤكد لها الأدلة العلمية).

(٣) لاحظ أن (T) سوف يشمل أي ضرائب أو إعانات يتم تطبيقها حصراً على المنتج المحلي. إذا كانت هناك ضرائب لا تنطبق إلا على المنتج المحلي، فمن الممكن أن تكون (T) سلبية.

في منتصف التسعينيات، طلب اليابانيون التفاح المستورد المطلوب إنتاجه بموجب بروتوكول معقد وصارم، للحد من انتشار أمراض وفراشات التفاح. كان لابد من إنتاج أي تفاح مستورد في حقل منفصل، مع منطقة عازلة. ولم يكن بالإمكان تصدير التفاح المنتج في المنطقة العازلة إلى اليابان، قبل أن يفحص التفاح داخل المنطقة العازلة ثلاث مرات خلال موسم النمو. يمكن بيع التفاح بدون أعراض حريق اللفحة في الولايات المتحدة الأمريكية، ومعظم الدول الأخرى دون قيود، لذلك كان لمزارعي التفاح فقط اتباع هذا البروتوكول، إذا كانوا يصدرون إلى اليابان.

يعتبر سوق التفاح الياباني سوقاً نموذجياً لكثير من الأسواق اليابانية المنتجة، حيث الأسعار مرتفعة جداً، ولكن يجب أن تكون النوعية بلا عيب. يمكن بيع التفاح في اليابان فقط إذا كانت كبيرة وخالية من العيوب؛ لذلك واجه المزارعون في الولايات المتحدة الأمريكية قراراً ينطوي على مخاطر كبيرة، عندما كانوا يحاولون البيع في اليابان. أنجز كالفن وكريسوف وفوستر (Calvin, Krissoff, and Foster)، تحليلاً اقتصادياً مثيراً للاهتمام لعملية اتخاذ القرار بالنسبة للمنتجين في الولايات المتحدة الأمريكية في البيع إلى اليابان. ويتعين على المنتجين أن يلتزموا مسبقاً بالبروتوكولات اليابانية قبل أن يتأكدوا أن تفاحهم لا يقتصر خلوه من الأمراض فحسب، بل أيضاً من أن النوعية كافية للتصدير إلى اليابان. وقال كالفن وآخرون إن سعر الإسفين البسيط (الفرق بين أسعار التفاح الياباني، والتفاح في الولايات المتحدة الأمريكية) لم يكن كافياً لقياس آثار القيود التقنية؛ لأن التفاح لم يكن متجانساً، وكانت هناك تكاليف تتعلق باتباع البروتوكولات الخاصة باليابان.

في عام ١٩٩٧، طلبت الولايات المتحدة الأمريكية تعديلاً لبروتوكول مكافحة مرض التفاح، بحجة أن الفاكهة أقل عرضة لأن تحمل هذا المرض. واستمعت منظمة التجارة العالمية إلى القضية في عام ٢٠٠٢، وحكمت لصالح الولايات المتحدة الأمريكية؛ لذلك غيّرت اليابان بعض بروتوكولها. ومع ذلك، فإن البروتوكول الجديد لا يزال يتعامل مع إجراءات التعامل مع فراشات التفاح. وهذا يتطلب أن يتم وضع التفاح في التخزين البارد لمدة ٥٥ يوماً على الأقل، وتبخيره ببروميد الميثيل (الذي لا يكلف المال فحسب، بل يقلل أيضاً من سعرها في السوق اليابانية).

بنى كالفن وآخرون (Calvin et al.) نموذجاً لمعرفة عدد المرات التي يُرجَّح أن يُحقَّق فيها منتج أمريكي مكاسب من إجراءات تلبية المتطلبات اليابانية (بدلاً من البيع في الولايات المتحدة الأمريكية أو الأسواق الأخرى التي لا تتطلب البروتوكول). كان الوضع الأكثر احتمالاً هو فرصة ٥٠٪ أن التفاح سيكون خالياً من المرض، و٦٧٪ فرصة أن التفاح سوف يلبي معايير الجودة اليابانية. وعند إضافة تكاليف النقل والتعريف والتبخير إلى سعر الولايات المتحدة الأمريكية ٥٠ سنت/ رطل، وشملت الخصم المتوقع ٧٥, ٧٪ بسبب التبخير، كانت تكلفة الوصول في اليابان ١١, ١ دولار/ رطل فقط، وهذا قليل فوق خط السعر الياباني الأساسي البالغ ٠٨, ١ دولار. بالطبع كل هذه الأسعار والتكاليف تختلف من سنة إلى أخرى؛ لذلك هناك الكثير من المخاطر التي تنطوي عليها. ويبرز هذا التحليل الطبيعة المعقدة للقيود التقنية، وكيف أنها تُشكِّل عملية صنع القرار من قبل المزارعين وشركات التسويق.

المعدل الاسمي للحماية NRP هو أبسط قياس نسبة مئوية للقيود التجارية. فهو ببساطة يضع المعادلة (٥-١) في النسبة المئوية.

$$NRP = T/P_w \quad (5.2)$$

في حالة زبدة الفول السوداني، فإن المعدل الاسمي للحماية NRP سيكون ٣٣٪ (050/1.50).

معدل الحماية الفعّال:

إذا كان أحد يرغب في قياس درجة حماية المنتجين المحليين للمنتج، فاعتبر أن القيمة المضافة من قبل الشركة المصنعة أقل من سعر المنتج. على افتراض أن سعر المنتج المصنع يتم تقسيمه إلى سعر المادة الخام (المدخلات ١) والمركب من جميع الأنشطة الأخرى ذات القيمة المضافة (المدخلات ٢، والتي تشمل الأرض، والعمالة، ورأس المال، إلخ)؛ فإن المعادلة التالية تبقى في حالة المنافسة الكاملة:

$$P_d = w_1 P_1 + w_2 P_2 \quad (5.3)$$

يمكن للمرء أن يفكر في $w_i S$ التي تعكس عدد وحدات المدخلات i اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة المصنعة. القيمة المضافة للتصنيع هي $w_2 P_2$ ؛ لأن $w_1 P_1$ هي المدخلات التي تم شراؤها. معدل الحماية الفعّال ERP يعكس فقط الحماية التي تمنحها القيمة المضافة من قبل المصنع:

$$ERP = T / (w_2 P_2) \quad (5.4)$$

or

$$ERP = (P_d - P_w) / (w_2 P_2) \quad (5.5)$$

نلاحظ أن معدل الحماية الفعّال ERP سيكون عادةً أكبر من أو يساوي NRP؛ وكلما انخفضت القيمة المضافة في التصنيع، ارتفع معدل الحماية الفعّال. في حالة زبدة الفول السوداني، إذا افترض المرء أن الفول السوداني هو المادة الخام الوحيدة في زبدة الفول السوداني، ويشكل الفول السوداني ٥٠٪ من التكلفة المحلية، فإن ERP لزبدة الفول السوداني سيكون ٥٠٪ (٥٠، ٠ / ١، ٠٠). إذا كانت تكاليف الفول السوداني تشكّل ١٠٪ فقط من التكلفة، فإن ERP سيكون ٢٧، ٨٪ (٥٠، ٠ / ١، ٨٠)، وهو أقل من NRP؛ لأن القيمة المضافة مرتفعة جدًا لمصنعي زبدة الفول السوداني.

لمزيد من تعقيد الأمور (ولكن أقرب إلى الواقع)، نفترض أن المنتج المصنّع يستخدم عنصرًا سعره المحلي أعلى من السعر العالمي (أي وجود قيد تجاري ضمني على العنصر). والحماية الممنوحة للمنتجين المحليين للمنتج المصنّع أقل؛ لأنهم يجب أن يدفعوا ثمنًا أعلى لمدخلاتهم.

وينعكس سعر المنتج المصنّع دون قيود تجارية سواءً على المنتج نفسه أو العنصر في المعادلة (٣، ٥) إذا كان P_1 يعكس السعر العالمي للعنصر. ومع ذلك، وبسبب القيود التجارية على المدخلات ١ (السعر المحلي للمدخلات هو P_1^*)؛ فإن السعر المحلي للمنتج المصنّع في ظل المنافسة الكاملة مع جميع القيود التجارية P_d^* هو:

$$P_d^* = w_1 P_1^* + w_2 P_2 \quad (5.6)$$

الفرق بين السعر المحلي للمنتج المصنّع، P_d^* ، وما يجب أن يكون تحت التجارة الحرة P_d ، له عنصران: قيد تجاري ضمني على المنتج المصنّع T^* ، وقيد تجاري ضمني على المدخلات ١، $w_1 (P_1^* - P_1)$. القيد التجاري الضمني على المنتج المصنّع يمكن حسابه من المعادلة التالية:

$$P_d - P_w = w_1 (P_1^* - P_1) + T^* \quad (5.7)$$

or

$$T^* = P_d - P_w - w_1 (P_1^* - P_1) \quad (5.8)$$

في هذه الحالة، القيد التجاري الضمني T^* هو أقل من الفرق بين السعر المحلي والسعر العالمي للمنتج المصنَّع؛ لأن صاحب المصنع قد اشترى مدخلات أعلى من السعر العالمي^(٤). ومعادلة حساب ERP لا تزال المعادلة (٤، ٥)، ولكن مع T^* بدلاً من T .

في مثال زبدة الفول السوداني، إذا كان السعر المحلي للفول السوداني ضعف السعر العالمي، بحيث إذا كان السعر العالمي للفول السوداني لرطل واحد من زبدة الفول السوداني ٥٠، ٠ دولار فقط، فإن معدل الحماية الفعال على زبدة الفول السوداني سيكون صفرًا. مُصنَّع الفول السوداني يدفع ٥٠، ٠ دولار إضافي للفول السوداني في كل رطل من زبدة الفول السوداني، والسعر المحلي لزبدة الفول السوداني هو ٥٠، ٠ دولار فوق السعر العالمي. في هذا المثال، أعطى القيد التجاري على زبدة الفول السوداني تعويضًا كاملاً لمنتج زبدة الفول السوداني، لارتفاع سعر الفول السوداني المحلي.

إعانة المنتج والمستهلك المكافئة:

معدلات الحماية الاسمية والفعالة هي تدابير جيدة للحماية على أساس كل منتج على حدة. ومع ذلك، فهي ليست مثاليةً وخصوصًا بالنسبة للمنتجات الزراعية؛ نظرًا للدور المهم للإعانات الحكومية. وتأتي بعض هذه الإعانات في شكل مدفوعات مباشرة إلى المنتجين، والتي يسهل إدراجها في معادلة معدل الحماية الاسمي (NRP)، أو معدل الحماية الفعال (ERP)، ولكن العديد من مجالات الدعم الحكومي لا تُوجَّه إلى سلعة معينة، أو يصعب توثيقها من حيث الفرق بين السعر المحلي والسعر العالمي. وقد تم وضع إعانة المنتجين المكافئة (PSEs) للتغلب على بعض المشاكل مع معدلات الحماية الاسمية والفعالة.

ويُقاس مؤشر إعانة المنتجين المكافئة (PSEs) آثار السياسة الحكومية على الدخل الإجمالي للمزارع، أو المبلغ الإجمالي الذي يتعين على الحكومات دفعه للمزارعين للحفاظ على دخلهم دون

(٤) لاحظ أن P_1^* يمكن أن تشمل الضرائب الحكومية أو الإعانات التي تجعل السعر المحلي للمدخلات مختلفًا عن السعر العالمي.

تغيير إذا تم إنهاء السياسات الحكومية (Ballenger). وتشمل إعانة المنتجين المكافئة مدفوعات حكومية مباشرة (أو إعانات) بالإضافة إلى تكاليف النفقات الحكومية المتعلقة بالسلعة. وتُحسب إعانة المنتجين المكافئة عادةً بالصيغة العامة التالية:

$$PSE = (P_d - P_w) Q + GE \quad (5.9)$$

ويمكن أيضًا أن تظهر إعانة المنتجين المكافئة كنسبة مئوية من إيرادات المزارع أو على أساس الطن الواحد.

المصطلح $P_d - P_w$ هو إسفين السعر بين الأسعار المحلية والأسعار الدولية، Q هو كمية الإنتاج، و GE تشمل النفقات الحكومية التي تدعم أيضًا منتجي المنتج، بما في ذلك النفقات العامة و نفقات إنتاج محددة. وعندما تنقسم إعانة المنتجين المكافئة من خلال الدخل الإجمالي للمزرعة، فإنها تمثل نسبة مئوية من إجمالي الدخل الزراعي الذي يُعزى إلى سياسة الحكومة.

النفقات الحكومية التي لا ترتبط بسلع معينة (مثل: إعانات الائتمان الزراعي، وإعانات النقل، والنفقات الحكومية على البحوث والإرشاد)، عادةً ما تُخصَّص للسلع في شكل نسبة من دخل الزراعة (على سبيل المثال، إذا كانت الذرة تُمثِّل ١٠٪ من دخل المزرعة، يتم إدراج ١٠٪ من النفقات الحكومية العامة في حسابات إعانة المنتجين المكافئة للذرة).

يبين الجدول (٥-١) حسابات إعانة المنتجين المكافئة للذرة في الولايات المتحدة الأمريكية لعام ١٩٨٦، وهي السنة التي كانت فيها إعانة المنتجين المكافئة كنسبة مئوية من دخل منتج الذرة في حدها الأقصى، في حين كان عام ١٩٩٣ أكثر سنة عادية. وبالنسبة لعام ١٩٨٦، بلغ مجموع المدفوعات المباشرة لمنتجي الذرة ٨,٠ مليارات دولار، وبلغ مجموع التحويلات غير المباشرة ١,٨ مليار دولار. وتمثل هذه الفوائد لمنتجي الذرة ٧,٤٧٪ من إجمالي دخلهم. وكانت إعانة المنتجين المكافئة لعام ١٩٩٣ أقل بكثير؛ لأن المدفوعات المباشرة لمنتجي الذرة بلغت ١,٥ مليار دولار، وبلغت التحويلات غير المباشرة ٠,٩ مليارات دولار. وتمثل هذه الفوائد لمنتجي الذرة ٩,١٣٪ من إجمالي دخلهم. لم يكن هناك فرق بين سعر الذرة في الولايات المتحدة الأمريكية وسعر الذرة العالمي؛ لذلك كان الفرق سعري صفرًا لكلا العامين.

تتمثل إحدى مزايا إعانة المنتجين المكافئة (PSE) في أنه قابل للمقارنة بسهولة بين الدول؛ لأنه يشمل حجم الإنتاج وينطوي على قيمة الدولار. وعلاوة على ذلك، يمكن للمرء بسهولة تجميع إعانة المنتجين المكافئة على السلع للحصول على إعانة المنتجين المكافئة للصناعة الزراعية بأكملها في دولة ما. هذا من المستحيل القيام به مع معدل الحماية الاسمي أو معدل الحماية الفعال دون التعرض لمشاكل الترجيح الهائلة حسب المنتج؛ لذلك تُوفّر إعانة المنتجين المكافئة مقياساً مبسطاً لقياس دولة واحدة أو سلعة واحدة مقابل أخرى.

كما أن إعانة المنتجين المكافئة (PSE) هي طرق مناسبة لتحويل كل قيد وإنفاق حكومي إلى ما يعادل الدعم. لا تنظر معدل الحماية الاسمي، ومعدل الحماية الفعال، فيما إذا كان الإنتاج المحلي كبيراً أو صغيراً؛ لذلك فإن نسبة ١٠٪ لمعدل الحماية الاسمي على اللحم البقري (وهو عنصر استيراد رئيسي للولايات المتحدة الأمريكية)، له نفس التأثير المفترض لمعدل الحماية الاسمي بنسبة ١٠٪ على الذرة (منتج حيث واردات الولايات المتحدة الأمريكية تقريباً تساوي صفراً). إن الإعانة المكافئة لمعدل الحماية الاسمي بنسبة ١٠٪ على لحوم البقر تتجاوز بكثير الإعانة المكافئة لمعدل الحماية الاسمي بنسبة ١٠٪ على الذرة للولايات المتحدة الأمريكية، عندما تجري مفاوضات متعددة الأطراف، فمن الأسهل بكثير التعامل مع إعانة المنتجين المكافئة (PSE) من التعامل مع المقاييس الأخرى للحماية. كما أنه عندما تنتهي المفاوضات، فإن التعامل مع إعانة المنتجين المكافئة (PSE) يجعل من الأسهل على الدول أن تصل إلى أهداف التحرير، لا يهم ما هي مجموعة السياسات التي يتم تغييرها، ولكن من المهم فقط أن إعانة المنتجين المكافئة تنخفض بنسبة معينة.

وأخيراً، فإن إعانة المنتجين المكافئة بمثابة جهاز مراقبة ملائم أو مناسب؛ لأنه من السهل نسبياً حسابه (على الرغم من أنه يستغرق وقتاً طويلاً). ويوضح الجدول (٥-٢) الإجمالي والنسب المئوية لإعانة المنتجين المكافئة في دول مختارة لعام ٢٠١١، والتي جُمعت من منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية. وتحظى الصين والاتحاد الأوروبي بأكبر إعانة منتجين مكافئة إجمالية (١٤٧،١ و ١٠١،٤ مليار دولار على التوالي)، ولكن نسبتهما منخفضة نسبياً (١٧،٤٪ و ١٩،٨٪ على التوالي). أما الدول التي تتمتع بأعلى نسبة إعانة منتجين مكافئة، فهي النرويج (٤، ٦٠٪)، وسويسرا (٩، ٥٣٪)، واليابان (٠، ٥٠٪)، وكوريا (٦، ٤٤٪). إعانة المنتجين المكافئة لنيوزيلندا هي أساساً صفر. ويبلغ إجمالي إعانة المنتجين المكافئة في الولايات المتحدة الأمريكية ١٩،٥ مليار دولار، أو ٧،٠٪ من دخل المزرعة.

الجدول (١, ٥): حساب إعانة المنتجين المكافئة (PSEs) للذرة الأمريكية، ١٩٨٧ و ١٩٩٣.

البيان	١٩٨٧ (مليون دولار)	١٩٩٣ (مليون دولار)
المدفوعات المباشرة للمنتجين		
التأمين على المحاصيل	(١٧)	٠,٠
مدفوعات العجز	٦١٩٦	١٥٢٦
مدفوعات الكوارث	٠,٠	٠,٠
مدفوعات التحويل	١٣٣	٠,٠
استحقاقات القروض الممنوحة	١٣٣٣	٠,٠
مدفوعات التخزين	٣٥٩	٠,٠
إجمالي المدفوعات المباشرة	٨٠٠٤	١٥٢٦
التحويلات غير المباشرة		
قروض السلع	٨٧٩	٠,٠
الائتمان الزراعي	٢٠٨	١٣٥
مكافحة الآفات والأمراض	٢٧	٤٣
الاستشارة	٣٣	٣٩
التفتيش	٥	٧
التصنيع والتسويق	١٣	١٧
تحسينات الأراضي	١٥٠	٢٠١
البحوث	٨٤	١٢٨
برامج الدولة	٢٠٠	٢٤٩
الضرائب	١٣٢	٥٣
النقل	٥٧	١٢٢
إجمالي التحويلات غير المباشرة	١٧٨٨	٩٩٤
إجمالي المدفوعات المباشرة والتحويلات غير المباشرة (PSE)	٩٧٩٢	٢٥٢٠
قيمة الإنتاج	١٢٥٠٧	١٦٥٩٧
المدفوعات المباشرة	٨٠٠٤	١٥٢٦
إجمالي الدخل	٢٠٥١١	١٨١٢٣
إعانة المنتجين المكافئة كنسبة مئوية من الدخل	٤٧,٧٪	١٣,٩٪

المصدر: دائرة البحوث الاقتصادية، وزارة الزراعة الأمريكية. <http://www.econ.ag.gov/Prodsrvs/dp-ti.htm#subsidy>

الجدول (٢, ٥): إعانة المنتجين المكافئة، الإجمالي والنسب المئوية للدول المختارة، ٢٠١١

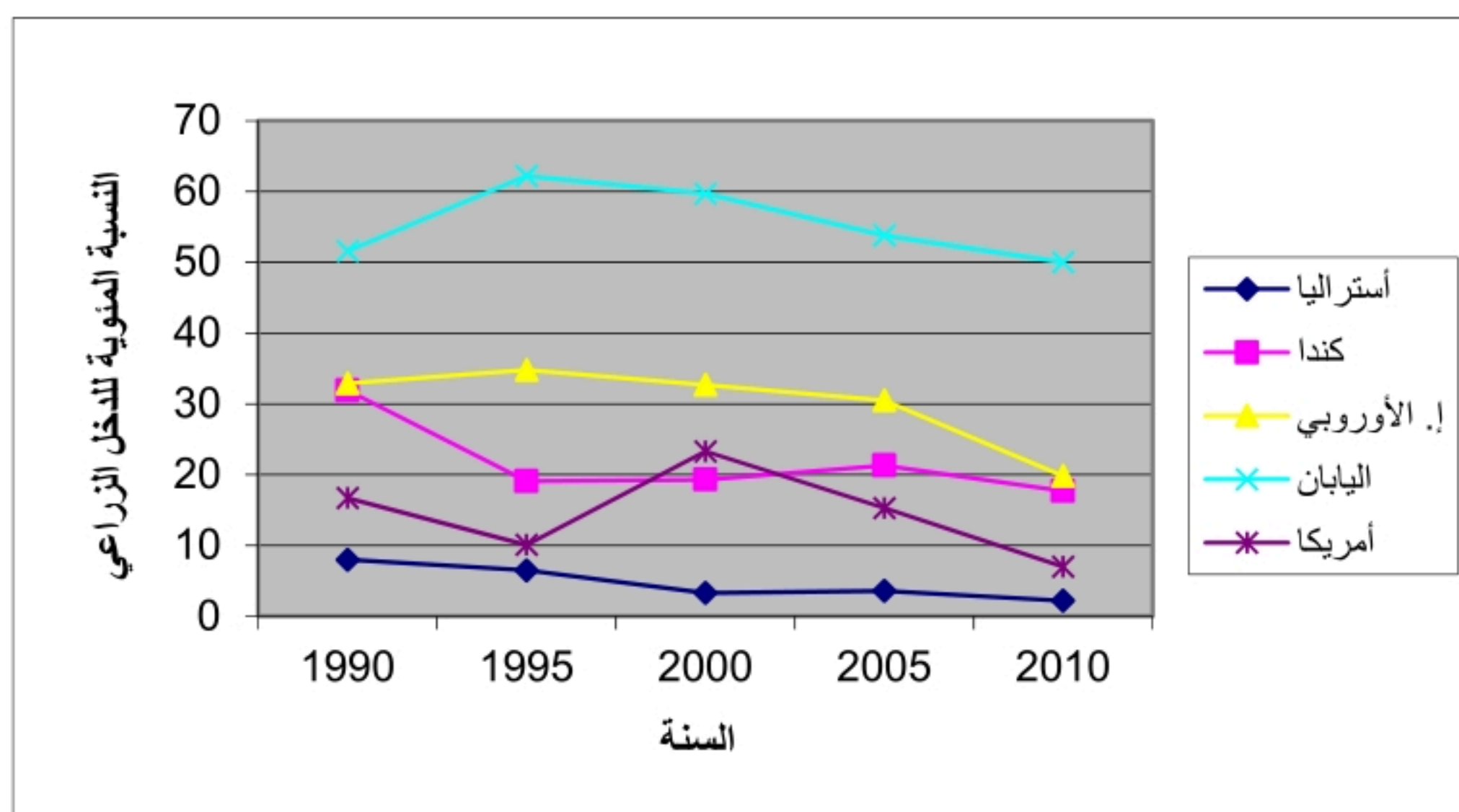
الدولة	الإجمالي (مليار دولار)	النسب المئوية
أستراليا	١,٠	٢,٢٪
البرازيل	٧,١	٤,٥٪
كندا	٧,٤	١٧,٧٪
الصين	١٤٧,٠	١٧,٤٪
الاتحاد الأوروبي	١٠١,٤	١٩,٨٪
اليابان	٥٢,٩	٥٠,٠٪
كوريا	١٧,٤	٤٤,٦٪
نيوزيلندا	٠,٥	-
النرويج	٣,٦	٦٠,٤٪
سويسرا	٥,٤	٥٣,٩٪
الولايات المتحدة الأمريكية	١٩,٥	٧,٠٪

يوضح الشكل (١, ٥) كيف تباينت النسبة المئوية لإعانة المنتجين المكافئة مع مرور الوقت لخمس دول هي: أستراليا، وكندا، والاتحاد الأوروبي، واليابان، والولايات المتحدة الأمريكية. وتزداد هذه النسب المئوية مع انخفاض الأسعار العالمية (والعكس بالعكس)، ولكنها تنخفض عمومًا بالنسبة لجميع الدول، غير أن اتجاه الانخفاض أقل وضوحًا بالنسبة لليابان. وإذا استمرت الأسعار العالمية للسلع في الارتفاع، فإن إعانة المنتجين المكافئة سوف تستمر في الانخفاض.

على الرغم من سهولة استخدامها، وتضمن التعريف ليشمل جميع التحويلات الحكومية، فإن لدى إعانة المنتجين المكافئة مشاكل فيما يتعلق بتحرير التجارة. وهي لا تشير إلى تأثير السياسات الحكومية على الأسواق العالمية. وعلى وجه التحديد، إعانة المنتجين المكافئة لا تقيس درجة تشويه التجارة الدولية، والقضاء على هذا التشويه هو الموضوع الرئيسي للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف. ويمكن أن تكون إعانة المنتجين المكافئة لدولتين متماثلتين للسلع الأساسية، ولكن سياسات دولة واحدة قد لا يكون لها تأثير على التجارة، في حين أن سياسات الدولة الأخرى قد تكون لها آثار هائلة.

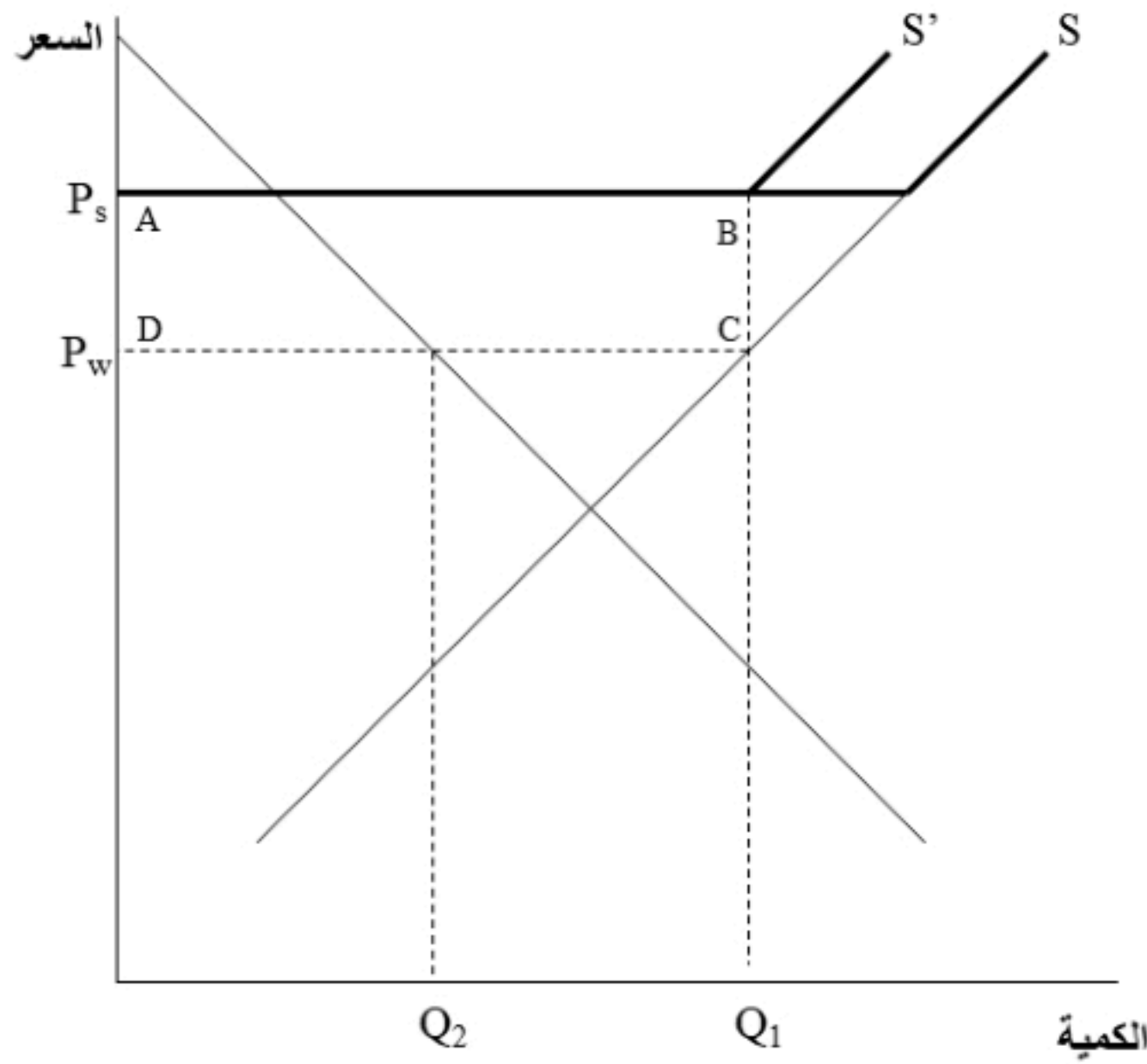
بالنظر في حالة تضمن فيها الدولة المصدرة سعر المنتج فوق السعر العالمي، كما هو مبين في الشكل (١, ٥). في حالة عدم وجود سياسات حكومية وتجارة حرة، فإنه يجب على الدولة أن تسمح

لسعرها المحلي أن يتساوى مع السعر العالمي P_w ، وسوف تكون الصادرات Q_1 ناقص Q_2 (الإنتاج ناقص الاستهلاك). عند افتراض أن الدولة بدلاً من ذلك تريد سعراً مضموناً للمنتج P_s من خلال دفع العجز الذي من شأنه أن يشكّل الفرق بين P_s وسعر السوق (الذي سيكون P_w لأن الدولة مصدّرة). ومع ذلك، يُسمح للمنتجين فقط بالحصول على السعر المضمون، إذا ما خصصوا مساحة لتخفيض الإنتاج (وتفترض أن النسبة تكفي لانتقال منحنى العرض الفعّال من S إلى S').



الشكل (١, ٥) إعانة المنتجين المكافئة حسب الدولة، ٢٠١٠-١٩٩٠

إعانة المنتجين المكافئة للدولة ستكون المساحة ABCD، ولكن هذا المزيج من السياسات لن يكون له أي تأثير على صادرات الدولة، وبالتالي ليس له تأثير على بقية العالم. ولا ينبغي للدول الأخرى أن تهتم بهذا المزيج من السياسات؛ لأنها لا تؤثر على الأسعار العالمية أو الاستهلاك أو الإنتاج. ويمكن للمرء أن يتناقض مع ذلك، فعند نظام دعم الصادرات الصافي الذي يُولّد إعانة منتجين مكافئة مماثلة، الأمر الذي من شأنه أن يزيد صادرات الدولة المصدّرة، ومن ثمّ يُولّد تشوهات تجارية من شأنها أن تجعل بقية العالم يُغيّر أنماط الإنتاج والاستهلاك. وبالتالي، يجب أن نكون حذرين في استنتاج أن إعانة المنتجين المكافئة تعكس دائماً تشوهات التجارة.



الشكل (٢, ٥) مجموعة من السياسات التي ليس لها تأثير صافي على الصادرات

تضمنت مفاوضات الجات بجولة الأوروغواي النتيجة النهائية التي تم التفاوض عليها من قبل الدولة، حماية شاملة في الزراعة، وحماية السلع الفردية. لم يتم استخدام إعانة المنتجين المكافئة في الاتفاق النهائي (كما سيتم شرحه في الفصل السابع). تم استخدام مقياس الدعم الكلي (AMS) الذي يتعامل بشكل أكبر وواضح مع سياسات تشويه التجارة.

ولحسابات إعانة المنتجين المكافئة مشاكل تواجهها مع مقاييس الحماية الأخرى. ولأن الأسعار العالمية والأسعار المحلية غالباً ما تكون مقومة بعملات مختلفة، فلا بد للمرء أن يختار سعر الصرف الذي ينبغي استخدامه. يمكن أن يكون هذا الاختيار مشكلة، إذا كانت الرقابة على الصرف موجودة (قيود على من يمكنه تبادل العملة أو استخدامات العملة)، أو إذا كانت هناك أسعار صرف متعددة اعتماداً على العملية التجارية. وتحدث هاتان الحالتان في بعض الدول الأقل تقدماً. وعلاوة على ذلك، فإن التقلبات الأخيرة في أسعار الصرف، وأسعار السلع الأساسية العالمية، يمكن أن تغير الحسابات بشكل كبير مع مرور الوقت. متوسط أسعار الصرف وأسعار السلع الأساسية، بمرور الوقت، يمكن أن يقلل من تباين هذه الحسابات.

وعلى الرغم من المشاكل المتعلقة بقياس القيود التجارية، هناك طلب كبير على المقاييس الإجمالية التي يمكن استخدامها في المفاوضات، ورصد التقدم المحرز في تحرير التجارة. ومن المهم أن يستمر تنقيح ومراجعة هذه المقاييس، والتغلب على بعض مواطن ضعف المفاهيم مع إبقائها بسيطة نسبياً في مجال وضع السياسات.

وأخيراً، فإن إعانة المستهلك المكافئة (CSEs) قابلة للمقارنة مع إعانة المنتجين المكافئة، ولكنها تقيس قيمة الإعانات الحكومية للمستهلكين، وكثيراً ما يُشار إليها كنسبة مئوية من نفقات المستهلكين. إعانة المستهلك المكافئة لديها أيضاً عنصران هما: الفرق سعري بين السعر العالمي والسعر المحلي (تكون إعانة المستهلك المكافئة سلبية إذا كان السعر المحلي أعلى من السعر العالمي)، والنفقات الحكومية التي تفيد مستهلكي السلعة، وهي عادة صغيرة بالنسبة لمعظم الدول، ولكنها يمكن أن تكون أرقاماً إيجابية كبيرة لبعض الدول الأقل نمواً.

الملخص:

١ - المعايير الفنية هي قواعد للجودة، والتعبئة، والتغليف، ووضع العلامات، ومعايير التجانس، وتقييم المطابقة. بعض هذه اللوائح تساعد على زيادة تدفق المعلومات في عملية التسويق، وتسمح أن يكون المستهلكون على علم بمنشأ المنتج والسلامة والجودة. وتشمل اللوائح أو الحواجز التقنية الأخرى لوائح الصحة والصحة النباتية (SPS) بشأن النباتات والحيوانات، التي تضمن عدم إصابة المنتجات المتداولة بآفات أو أمراض ضارة.

٢ - يشعر كثير من الناس بالقلق من أن القيود التقنية هي وسائل صرفة لحماية المنتجين المحليين. وهذا صحيح بشكل خاص الآن، عندما تراجعت القيود التجارية التقليدية بسبب مفاوضات الجات، ولكن الدول تزيد من قيودها التقنية.

٣ - إن اتفاق الصحة والصحة النباتية في جولة الأوروغواي يتضمن المبادئ الأساسية التالية: يحق للدول أن تتخذ تدابير لحماية صحة النبات والحيوان والإنسان، إذا كانت قائمة على مبادئ علمية؛ ينبغي للدول أن تضع متطلباتها في مجال الصحة والصحة النباتية على المعايير الدولية أو المبادئ

التوجيهية أو التوصيات؛ ينبغي للدول أن تعرف التدابير التي تعتمد عليها دول أخرى، إذا وفرت حماية مماثلة؛ وينبغي أن تستند تدابير الصحة والصحة النباتية إلى تقييم المخاطر؛ وينبغي للدول أن تدرك أن مخاطر الصحة والصحة النباتية لا تتطابق بالضرورة مع الحدود السياسية.

٤ - تُظهر الأفوكادو المكسيكية، ورعاية الواردات، وهرمون البقر، وحالات الكائنات المعدلة وراثيًا، مدى صعوبة جعل التجارة أكثر انفتاحًا من خلال الحد من القيود التقنية. وهناك طرق عديدة لإبطاء عملية التحرير خاصة إذا كانت الأموال المعنية كبيرة.

٥ - هناك أربعة تدابير للقيود التجارية، هي: معدل الحماية الاسمية، ومعدل الحماية الفعلي، وإعانة المنتجين المكافئة، وإعانة المستهلكين المكافئة. ويتناول الأولان الاختلافات بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية، في حين أن الأخيرين يتضمنان أيضًا النفقات الحكومية في العمليات الحسابية.

الأسئلة:

١ - ما تقييمك حيال قيام الولايات المتحدة الأمريكية بتنسيق معاييرها الخاصة بالأغذية والسلامة مع معايير منظمة علمية دولية؟

٢. ما مشاعرك تجاه حالة الأفوكادو المكسيكية إذا كنت منتج الأفوكادو؟

٣ - أصبحت القيود التقنية أمام التجارة قضايا مثيرة للجدل بصورة متزايدة في التجارة الزراعية. كيف تعتقد أن فلسفات منظمة التجارة العالمية وتسوية النزاعات تؤثر على تنفيذ القيود التقنية؟

٤ - لماذا كانت إعانة المنتجين المكافئة مفيدة في مفاوضات الجات؟ ما الذي يُستخدم في مفاوضات منظمة التجارة العالمية اليوم؟

٥ - هل ينبغي وصف المنتجات المشتقة من الكائنات المعدلة وراثيًا على نحو معين؟ ولماذا؟

References

- 1- Ballenger, Nicole. "PSEs: What They Are and Their Role in Trade Negotiations." *Choices*, First Quarter, 1988: 36-37.
- 2- Dawson, Richard. "Impact of WTO on CODEX Alimentarius and Its Implications for World Trade." In *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Eds. Orden and Roberts. IATRC, pp. 69-74.
- 3- Isaac, Grant. "Sanitary and Phytosanitary Issues." In William Kerr and James Gaisford (eds.) *Handbook on International Trade Policy*. 2002. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 383-393.
- 4- Johnson, R.W.M. "Technical Measures for Meat and Other Products in Pacific Basin Countries." In *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Eds. Orden and Roberts. IATRC, pp. 79-98.
- 5- Office of Technology Assessment, U.S. Congress. "Agriculture, Trade and Environment: Achieving Complementary Policies." May 1995.
- 6- Orden, David and Donna Roberts. *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Proceedings of a Conference of the International Agricultural Trade Research Consortium. January 1997.
- 7- Peterson and Orden. "Avocado Pests and Avocado Trade." *American Journal of Agricultural Economics*. 90 (2008): 321-35.
- 8- Roberts, Donna. "Implementation of the WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures: The First Two Years." International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper #98-4. May 1998.
- 9- Roberts, Donna and David Orden. "Determinants of Technical Barriers to Trade: The Case of U.S. Phytosanitary Restrictions on Avocados, 1972-1995." In *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Eds. Orden and Roberts. IATRC, pp. 117-160.
- 10- Romano, Eduardo and David Orden. "The Political Economy of U.S. Import Restrictions on Nursery Stock and Ornamental Plants in Growing Media. In *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Eds. Orden and Roberts. IATRC, pp. 99-116.
- 11- Stanton, Gretchen. "Implications of the WTO Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures." In *Understanding Technical Barriers to Agricultural Trade*. Eds. Orden and Roberts. IATRC, pp. 75-78.
- 12- *The Economist*. May 1, 1999. p. 75.

المفاوضات التجارية متعددة الأطراف: الجات، ومنظمة التجارة العالمية

بعد الحرب العالمية الثانية، بذل الحلفاء جهودًا كبيرة للتأكد من أن جميع دول العالم لديها امتديات للاجتماعات ومناقشة القضايا واتخاذ القرارات بشأن أفضل مسار للعالم للمضي إلى الأمام. وكانت المنظمة الأكثر أهمية وشمولاً هي الأمم المتحدة، التي هي في معظمها من أجل المسائل السياسية والعلاقات الدولية. وكانت الفكرة هي أنه إذا ما تواصلت الأمم باستمرار في محفل مفتوح، فإن حدوث النزاعات سيكون أقل احتمالاً.

تم تشكيل العديد من المنظمات متعددة الأطراف لضمان أن النظام التجاري العالمي يعمل بسلاسة؛ لأن الكثيرين يعتقدون أن المسائل الاقتصادية كانت سبباً رئيسياً لسلوك ألمانيا للتحارب خلال الثلاثينيات من القرن العشرين (أدت تعويضات الحرب المرتفعة، وما نجم عنها من تضخم الأحزاب الألمانية الهامشية إلى النجاح). ويرى فان دي بوشي (Van de Bossche) أن قواعد التجارة الدولية ضرورية لكبح جماح الدول من نفسها، وتوفير الأمن والاستقرار، والقدرة على التنبؤ، ومواجهة تحديات العولمة.

يغطي هذا الفصل المنظمات الرئيسية متعددة الأطراف المكلفة بتعزيز التجارة الحرة بين الدول، والاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (GATT)، ومنظمة التجارة العالمية (WTO) ^(١). المبدأ

(١) اتفاقية الجات هي الآن جزء من منظمة التجارة العالمية. وتتناول اتفاقية الجات قضايا التجارة، في حين تعالج هيئات أخرى داخل منظمة التجارة العالمية قضايا أخرى، مثل: تسوية المنازعات، والاستثمار، والملكية الفكرية.

التوجيهي لاتفاقية الجات ومنظمة التجارة العالمية هو أن التجارة تعود بالنفع على جميع الدول، كما هو مبين في الفصل الثاني. ومع ذلك يدرك الناس أن القضايا المحلية غالبًا ما تُشجّع الدول على أن تتبع سياسات تجارية أكثر تقييدًا. وتم تشكيل اتفاقية الجات للتغلب على تلك الحجج المحلية للحواجز التجارية من خلال المفاوضات متعددة الأطراف، التي تشمل تخفيضات التعريفات الجمركية والقيود التجارية بين جميع الدول الأعضاء في اتفاقية الجات. ومن خلال هذه الآلية، انخفضت القيود التجارية بشكل كبير في معظم المنتجات، وارتفعت التجارة العالمية؛ وهو ما أدّى إلى تحسّن كبير في الرفاهية لجميع الدول.

تاريخ الجات والمبادئ التوجيهية:

تأسست اتفاقية الجات بعد الحرب العالمية الثانية (في عام ١٩٤٧)، جنبًا إلى جنب مع الأمم المتحدة، وصندوق النقد الدولي، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك الدولي). وقد اقترحت في الأصل منظمة التجارة الدولية (ITO)، جنبًا إلى جنب مع الجات؛ أن تتعامل اتفاقية الجات مع المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، وتتعامل منظمة التجارة الدولية مع قضايا التجارة الدولية الأخرى (الجات تقع ضمن منظمة التجارة الدولية). ومع ذلك، تم تأجيل المفاوضات لمنظمة التجارة الدولية؛ لذلك تم إنشاء الجات قبل منظمة التجارة الدولية. وقد تم الانتهاء من المفاوضات الخاصة بميثاق منظمة التجارة الدولية في عام ١٩٤٨، ولكن الكونغرس الأمريكي لم يوافق على الدخول، وهو ما جعل منظمة التجارة الدولية عديمة الفائدة. وأصبحت الجات هي منظمة التجارة الدولية الفعلية لسنوات عديدة، وتحولت من اتفاق إلى منظمة.

كان هناك ثلاثة وعشرون عضوًا أساسيًا في الجات. وحتى عام ١٩٩٤، عندما انتهت جولة الأوروغواي، وأنشئت منظمة التجارة العالمية (في ١ يناير ١٩٩٥) كانت الجات هي المنظمة الوحيدة متعددة الأطراف التي وضعت قواعد للسياسات التجارية الدولية. تعهدت الدول الأعضاء في الجات (١١٧ في عام ١٩٩٣) بأن تتبع مبادئ تخفيض القيود التجارية وغيرها من التشوهات التجارية. وشمل الأعضاء في ذلك الوقت جميع الدول التجارية الرئيسية باستثناء الصين، والاتحاد السوفيتي السابق. إن الجات (الآن منظمة التجارة العالمية) هي في الغالب نادٍ للتفاوض مع قواعد محددة للسلوك، وتسوية النزاعات.

لم يكن التصويت في الأصل جزءاً من ميثاق الجات؛ ولذلك فإن جميع القرارات تكون بتوافق الآراء. وقد تسبب ذلك في مشاكل وخصوصاً مع تزايد عدد الأعضاء، حيث يمكن أن يستغرق صنع القرار وقتاً طويلاً جداً. وكان على الجات دائماً أن توازن بين الشمولية والكفاءة في عملياتها. ويتهم بعض المراقبين الخارجيين قرارات الجات بأنها ليست شفافة، ويهيمن عليها المساومة من وراء الأبواب، ولا توجد مناقشة مفتوحة للقضايا. ويقول بلستين (Bluestein): إن منظمة التجارة العالمية ديمقراطية وتوافقية، ولكنها يجب أن تتعامل أيضاً مع مسودة التقارير (لزيادة الكفاءة، وتحريك العملية إلى الأمام)، والسياسات المعقدة جداً. وقد صيغت هذه التقارير مع مراعاة احتياجات الدول الرئيسية، ولكن في نهاية المطاف، يجب على جميع الأعضاء الموافقة (أو على الأقل توافق على عدم الاختلاف) على قرار معين.

قواعد ومبادئ الجات جيدة فقط في حالات مثل التعهدات، والوعود من الدول الأعضاء. ولا توجد حكومة أو قوة شرطة دولية تدعم قواعد واتفاقيات الجات. السيادة الوطنية هي دائماً قضية شائكة؛ لأن القواعد متعددة الأطراف يمكن أن يكون لها آثار غير مريحة على الدول الأعضاء. وهكذا، فإن الجات تعمل فقط كما تريده الدول الأعضاء أن تعمل، من خلال مصلحتها الذاتية في تخفيض القيود التجارية لتعزيز وزيادة التجارة العالمية. غير أنه مما لا شك فيه أن قواعد ومبادئ الجات تسهل على الحكومات الأعضاء إجراء تغييرات لتحرير اقتصاداتها.

هناك العديد من القواعد المعقدة والمتخصصة في اتفاقيات الجات، ولكنها تغطي أساساً بعض القضايا، مثل: الوصول إلى الأسواق، والشفافية، وتعريفات التجارة غير العادلة، وإجراءات حل النزاعات بين تحرير التجارة والقيم المجتمعية، والمعاملة الخاصة والتفضيلية للدول الأقل نمواً، والمؤسسات والإجراءات المتعلقة باتخاذ القرارات وتسوية المنازعات.

تسترشد اتفاقيات الجات بعدد من المبادئ التي يوافق عليها الأعضاء، وتشمل هذه المبادئ:

- المعاملة بالمثل: تأتي دولة إلى طاولة المفاوضات مع عروض لتخفيض القيود التجارية مع توقع أن الدول الأخرى سوف تفعل الشيء نفسه.
- عدم التمييز: على الدول أن تمنح جميع أعضاء الجات نفس التفضيلات. ويُسمى هذا غالباً

بمبدأ "الدولة الأكثر رعاية".

- الشفافية: ينبغي التعرف على القيود التجارية بسهولة من قبل الآخرين، وواضحة.
 - المعاملة الوطنية: ينبغي أن تتلقى السلع نفس المعاملة داخل دولة ما، بغض النظر عن بلدها الأصلي.
 - التعويض: يحقُّ للدول المتضررة من التغييرات في سياسات دولة أخرى الحصول على تعويض.
- الطريقة التي اتُّبعت في تطبيق هذه المبادئ أثناء تاريخ اتفاقيات الجات كانت لها نجاحاتها وإخفاقاتها اعتماداً على مدى التزام الحكومات بأهداف اتفاقيات الجات. ومع ذلك، كان هناك تحرير هائل في تجارة السلع منذ عام ١٩٤٧، وبالتأكيد فإن اتفاقيات الجات هي سبب رئيسي لذلك. ويرجع ذلك إلى أن اتفاقيات الجات قد ركزت جهودها للوصول إلى الأسواق، وهو ما أدى إلى خفض القيود الجمركية وغير الجمركية أمام التجارة.

الوصول إلى الأسواق:

المبادئ الأساسية المتعلقة بالوصول إلى الأسواق هي المعاملة بالمثل، والدولة الأكثر رعاية (MFN). إذا كنت (كدولة) تطلب زيادة في الوصول إلى الأسواق، يجب أن تكون على استعداد لتحسين وصول الآخرين إلى الأسواق. وعلاوة على ذلك، إذا قدّمت تنازلاً لعضو واحد في اتفاقية الجات، يجب عليك تقديمه للجميع. وهناك استثناءات لشروط الدولة الأولى بالرعاية من خلال نظام الأفضليات المعمّم للولايات المتحدة الأمريكية الذي يوفر إمكانية الوصول خاصة (تخفيض الرسوم الجمركية) للدول الأقل نمواً أو المستعمرات السابقة. برنامج كل شيء ما عدا الأسلحة من الاتحاد الأوروبي، والتي تمنح بعض الدول الأقل نمواً إمكانية الوصول لجميع المنتجات المعفاة من الرسوم الجمركية باستثناء الأسلحة.

في السنوات الأولى من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (قبل جولة طوكيو)، أُجريت المفاوضات بشأن الوصول إلى الأسواق على أساس كل منتج على حدة، حيث قام كل عضو بوضع قائمة الطلبات، وكانت المفاوضات بين المصدّرين والمستوردين للمنتج. وقد تم الأخذ بنهج

خطي في جولة طوكيو حيث كان الهدف هو خفض التعريفات الجمركية في جميع المجالات بنسبة معينة (على الرغم من استبعاد بعض المنتجات، أو التزامات مختلفة بالخفض). والآن، تميل المفاوضات إلى اتباع نهج (غير خطي) يؤدي إلى تخفيض التعريفات الجمركية المرتفعة أكثر من التعريفات المنخفضة.

يضمن مبدأ الدولة الأكثر رعاية (MFN) تكافؤ الفرص لجميع الأعضاء. لا يمكن للأعضاء منح أي مزايا للمنتجات المماثلة من حيث التعريفات والضرائب الداخلية، واللوائح الداخلية (Van den Bossche). وتتأكد المعاملة الوطنية من أن السياسات الداخلية لا تنفي تخفيض القيود التجارية من مفاوضات الجات. المصطلح القانوني هو أن المنتج المستورد يتلقى معاملة "لا تقل تفضيلاً" عن المنتجات الوطنية. ولا تخضع المعاملة الوطنية للمشتريات الحكومية والإعانات المحلية (على الرغم من وجود اتفاق بشأن المشتريات الحكومية وقَّعته بعض الدول). وتتعهد جميع الدول الأعضاء في الجات نفسها بهذه المبادئ، والهدف العام المتمثل في تحرير التجارة. ويجب على الدول إقناع الجات، والآن منظمة التجارة العالمية، بالتزامها قبل قبول العضوية. وانضمت الصين إلى منظمة التجارة العالمية في عام ٢٠٠١، وواجهت وقتاً صعباً للغاية في عملية التفاوض. وقد انضم الاتحاد الروسي أخيراً في عام ٢٠١٢ بعد سنوات عديدة من المفاوضات؛ ولكن لا يزال بعض الأعضاء غير مقتنعين بأن الاتحاد الروسي ملتزم تماماً بمبادئ منظمة التجارة العالمية.

الممارسات التجارية غير العادلة:

الممارسات التجارية غير العادلة الأكثر شيوعاً هي: الإعانات، والإغراق. وتمثل الإعانات سياسة مشتركة تستخدمها الحكومات لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية محلية مشروعة. ومع ذلك، فإن هذه الإعانات يمكن أن تؤثر سلباً على الشركاء التجاريين؛ لأنها يمكن أن تشوه الإنتاج والاستهلاك، وهو ما يؤثر على التجارة. ويؤدي الإغراق إلى جلب منتج إلى دولة بأقل من "قيمه العادية". وهذه الممارسة غير قانونية، ولكن يمكن للدول أن تتخذ إجراءات ضدها (مثل رسوم مكافحة الإغراق).

من الصعب أن يكون هناك إجراء لتحديد الدعم الذي يلحق الضرر بالدول الأخرى، وإيجاد وسيلة لحل النزاعات المتعلقة بالدعم. الاتفاق الأولي لمنظمة التجارة العالمية هو الاتفاق بشأن الإعانات والتدابير التعويضية (اتفاق SCM). ويحدد اتفاق الإعانات والتدابير التعويضية الدعم كمساهمة مالية من قبل حكومة أو هيئة عامة تفيد شركة أو صناعة. وبعض الإعانات محظورة، على وجه التحديد إعانات التصدير وإعانات إحلال الواردات (التي تتوقف على استخدام السلع المحلية على السلع الأجنبية). أما الإعانات المحلية الأخرى فهي "قابلة للتنفيذ"، بمعنى أنها يمكن أن تواجه تحدياً من جانب دولة أخرى تدعي أنها تسبب ضرراً لتعهداتهم. ويجب أن توضح الدولة التي تواجه تحدياً بأن هناك إعانة مالية وقد تسببت في حدوث الضرر، وأن الضرر ناتج عن الإعانة. وبشكل عام، يجب أن تكون الإعانة خاصة بشركة أو صناعة (على الرغم من أن قانون شركة المبيعات الخارجية في الولايات المتحدة الأمريكية، الذي يمنح تفضيلات ضريبية لبعض هياكل الشركات، كان دعماً غير قانوني). ومطالبات الضرر من الإعانات هي عملية قانونية ضمن تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية، على الرغم من أن الجدول الزمني للنزاع قد يختلف. وفي حالة وجود إعانة مالية، يمكن أن تفرض الدولة رسوماً تعويضية (تعريف استيراد تتعارض مع الإعانة). هذا الرسم لا يمكن أن يكون أكثر من الدعم الذي تم الحصول عليه، ويستند إلى الأضرار التي تكبدتها.

ولا تنطبق قواعد الإعانات والتدابير التعويضية بشكل كامل على المنتجات الزراعية. إن المنتجات الزراعية "المدرجة" معفاة من قواعد الإعانات والتدابير التعويضية، ولكنها تخضع للالتزامات العضو المحددة، بموجب اتفاقية الزراعة (وهي مدرجة في اتفاقية الزراعة). تخضع المنتجات الزراعية غير المدرجة لاتفاقية الإعانات والتدابير التعويضية. وبانتهاء بند السلام في عام ٢٠٠٤، يمكن الاعتراض على جميع الإعانات الزراعية بموجب اتفاقية الإعانات والتدابير التعويضية. وتُطبق بنود اتفاقية الزراعة عندما تتعارض اتفاقية الإعانات والتدابير التعويضية والاتفاقيات الزراعية.

هناك اتفاق لمكافحة الإغراق بدأ سريانه في عام ١٩٩٤، وهو يتناول الأسعار في الدول المصدرة مقابل الأسعار في الدول المستوردة. ولكي يُسمح بتطبيق أحكام مكافحة الإغراق، يجب أن تتوفر ثلاثة أشياء: البيع بأقل من القيمة العادية (الإغراق)، والضرر بالصناعة المحلية، كما أن الضرر

يجب أن يكون ناجماً عن الإغراق. تحديد سعر البيع العادي غالباً ما يكون صعباً بسبب تمايز المنتجات، واتفاقيات البيع الحصرية (عندما يتم تصدير المنتج فقط)، والمبيعات للشركات التابعة. وفي حالة عدم توفر الأسعار، يمكن استخدام الأسعار في دولة ثالثة لتحديد القيمة العادية. والفرق بين سعر التصدير والقيمة العادية هو هامش الإغراق. حتى هذه المقارنة هي صعبة؛ لأن سعر التصدير والقيمة العادية تختلف مع مرور الوقت. هل ينبغي أن تكون المقارنة على أساس يومي، أو متوسط مرجح بمرور الوقت؟ أو هل ينبغي إدراج التأخيرات؟

يجب أن يحدث الضرر في منتج "شبيه" من صناعة محلية. تعريف المنتج صعب أحياناً، كما هو تعريف الصناعة. إذا أراد أحد أن يجد الضرر، فإن تعريف الصناعة سوف يميل إلى أن يكون ضيقاً ومحدوداً؛ في حين إذا كان أحد يريد أن يجادل بأنه لم يحدث ضرر، فإن من شأنه أن يعرف الصناعة على نطاق أوسع. هذه الأنواع من الحجج رائعة للمحامين، ولكن تمثل صداعاً للاقتصاديين. وتنص المادة ٣, ٤ من اتفاقية مكافحة الإغراق على بعض العوامل داخل الصناعة، التي يجب تتبعها لتحديد الضرر، مثل: المبيعات الفعلية أو المحتملة، والأرباح، والحصة السوقية، وعائد الاستثمار، واستغلال القدرات، والأسعار المحلية، وهامش الإغراق، والتدفق النقدي، والمخزون، والعمالة، والأجور، والنمو. لاحظ أنه يجب إيجاد علاقة سببية بين الإغراق وهذه العوامل.

تجري الدول الأعضاء تحقيقات لمكافحة الإغراق، استناداً إلى قواعد منظمة التجارة العالمية. وإذا وجد التحقيق الأولي أن الإغراق قد حدث، يمكن أن يكون هناك إجراء مؤقت لمكافحة الإغراق (رسم تعويضي أو إيداع نقدي يساوي هامش الإغراق المقدّر) لمدة تصل إلى أربعة أشهر. إذا وجد التحقيق النهائي أن الإغراق قد حدث، فهناك مساران للعمل؛ الأول: هو تعهدات سعرية، حيث توافق الدولة المغرقة على زيادة أسعار الصادرات أو وقف الصادرات. والثاني: هو رسم تعويضي. وإذا زادت أسعار الصادرات، فلا يوجد أي إجراء آخر مطلوب. ومع ذلك، إذا فرضت رسوم تعويضية، يصبح السؤال: كم من الوقت يجب أن تبقى تلك الرسوم؟

تذكر أن الشركة التي يثبت إدانتها في الإغراق لا تشعر بأنها باعت أقل من القيمة العادية. إذا كانت أسعار الرسوم التعويضية تؤدي إلى خروج الشركة المصدرة من السوق، فإن نتائج مكافحة

الإغراق تتحول إلى تدبير حمائي للغاية (وهو استنتاج العديد من الاقتصاديين). وقد يبدو غريباً أن تتعاون الحكومة المستوردة مع الشركة المصدرة لزيادة سعر تصديرها لحل النزاع، ولكن قد حدث هذا. والدول الرئيسية التي تحقق في مكافحة الإغراق هي الهند (الدولة التي لها تاريخ طويل من الحماية لصناعاتها المحلية) والولايات المتحدة الأمريكية، والهدف الأكثر شيوعاً هو الصين.

تسوية النزاعات:

لم يكن لدى اتفاقية الجات في بدايتها وسائل لحل النزاعات؛ لأنها كانت قائمة للتفاوض على تخفيض القيود التجارية. في السنوات الأولى لم يكن هناك سوى عدد قليل من الدول؛ لذلك تم حل النزاعات من خلال فرق العمل التي تضم عادة الدبلوماسيين ذوي الخلفيات والثقافات المماثلة (القادمة من الدول الأكثر تقدماً). وتحاول الدول أن تعمل على مواجهة الصعوبات نفسها في حالة نشوب خلاف، ولكنها في بعض الأحيان ستأخذ نزاعها إلى اتفاقية الجات. انهار هذا النهج في الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي مع زيادة العضوية؛ ولذلك بدأت اتفاقية الجات في إنشاء نظام قائم على قواعد أكثر يتضمن لجناً. وتستمتع لجنة خبراء من اتفاقية الجات إلى حجج كل من الطرفين وتصدر حكماً / تقريراً. ومع ذلك، إذا ثبتت إدانة الطرف المخالف، اعتمد النظام على الدولة المخالفة لتصحيح الوضع، حيث لم تفرض اتفاقية الجات أي تغيير في السياسة. ويمكن للطرف الخاسر أن يؤخر أو يتجاهل الإجراءات بطرق عديدة، بما في ذلك استخدام حق النقض في إنشاء اللجنة وتوصية اللجنة. وإذا لم تصحح الدولة المخالفة الحالة، سمح للدولة المتضررة فرض عقوبات على الدولة المخالفة، بما يتناسب مع الضرر المقدر. ومع ذلك، فإن المشكلة الرئيسية هي أن حل أي نزاع يعتمد في النهاية على العمل الطوعي للحكومة المخالفة. وعلاوة على ذلك، يمكن لأي طرف أن يؤخر الإجراءات.

الزراعة واتفاقية الجات:

تُجرى المفاوضات التجارية في إطار اتفاقية الجات عموماً من خلال جولات (تحدث كل ثماني سنوات تقريباً) تركز على الحواجز التجارية وغيرها من المشاكل في صناعات محددة. وقد سمح ذلك للدول

بتقديم مقترحات محددة جدًا بشأن تحرير اقتصادها، إلى جانب بعض التوقعات بتحرير دول أخرى. وكثيرًا ما كان التحضير والجهد المبذول كبيرًا، ولكن الدفع إلى إنهاء الجولة مع التحرير الناتج عن ذلك، جعل نموذج جولة الجات ناجحًا. وعلاوة على ذلك، ولأنَّ الدول قد تتعهد بعدم تخفيض الحواجز التجارية المرتفعة وإصدارها، فإن كل جولة شهدت عددًا أقلَّ من العوامل التي تعوق التجارة مع مرور الوقت.

وكان الاستثناء الوحيد لهذا الانخفاض المستمر في الحواجز التجارية من خلال اتفاقية الجات هو الزراعة (بإصرار من الولايات المتحدة الأمريكية في عام ١٩٥٥). أجبر الكونجرس الأمريكي اتفاقية الجات على السماح بالتنازل عن السياسات التي قد تتعارض مع السياسات الزراعية الأمريكية. واتفقت دول أخرى على أن الزراعة كانت تعتبر دائمًا حالة خاصة. وهناك ثلاثة استثناءات من المذكرة، هي أنه يمكن استخدام إعانات الصادرات على المنتجات الزراعية طالما أنها لا تؤدي إلى أكثر من "حصة عادلة" من السوق. وكان الإعفاء الثاني في القسم (٢٢) حيث سُمح للدول بسنَّ رسوم جمركية، إذا تبين أن الواردات تسبب أضرارًا محلية للمنتجات الزراعية المشمولة بسياسة محلية. وسمح الإعفاء الثالث بتعليق قواعد الجات إذا لزم الأمر؛ للحفاظ على الصحة، والحفاظ على السلامة والأمن القومي.

بسبب الطبيعة الغامضة لهذه الإعفاءات، ورغبة الدول المستمرة في حماية قطاعها الزراعي (خاصة في اليابان، وأوروبا الغربية، والولايات المتحدة الأمريكية)؛ أبقت المنتجات الزراعية على نحو فعال خارج جولات المفاوضات حتى عام ١٩٨٦، عندما بدأت جولة الأوروغواي. كانت أسعار الزراعة العالمية في ذلك العام عند أدنى مستوى لها منذ سنوات عديدة، وكانت الحماية الزراعية التي تُقاس بدعم المنتجين المكافئة في ذروتها. وتعود بدايات هذه السياسات الحمائية إلى إنشاء أوروبا الغربية الموحدة في عام ١٩٥٨ (السوق الأوروبية المشتركة آنذاك)، وسياساتها الزراعية المشتركة (انظر الفصلين السابع والعاشر). وقد شجع ظهور الجماعة الأوروبية كمصدّر زراعي رئيسي خلال نهاية السبعينيات، وخلال الثمانينيات، الولايات المتحدة الأمريكية على إعادة النظر في فكرتها في إبقاء الزراعة خارج نطاق الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية، والتجارة (الجات).

وقد جاءت التحديات التي تواجه الزراعة من مستويات عالية من الدعم الداخلي، وإعانات الصادرات التي سمحت للدول بالتخلص من الفوائض المتراكمة، والحواجز التجارية المرتفعة لدعم

السياسات المحلية. وشجّع الدعم الداخلي المرتفع (عادةً من خلال الأسعار المحلية المضمونة)، في العديد من الدول الإنتاج والتصدير. وأدى ذلك إلى إلحاق الضرر بالمنتجين، في الدول التي لم تقدّم إعانات مالية لزراعتهم أو دعمتها على مستوى منخفض نسبيًا. واقرنت إعانة الصادرات بدعم داخلي مرتفع ولا سيما من قبل الاتحاد الأوروبي، حتى يمكن إغراق السوق العالمية.

ونظرًا لأن الزراعة لم تُدرج قط في جولة الجات، فإن العديد من التعريفات الزراعية لم تكن "ملزمة" لأغراض اتفاقية الجات؛ لذلك لم تكن هناك عوائق أمام الدول التي ترغب في زيادة التعريفات الجمركية أو غيرها من الحواجز التجارية. وقد سُمح للاتحاد الأوروبي باعتماد سياسة زراعية مشتركة، وسحب جميع الرسوم الجمركية المربوطة سابقًا عن طريق منح امتيازات للمنتجات غير الزراعية (Hudec). وهكذا، كانت الضريبة المتغيرة للاتحاد الأوروبي قانونية في اتفاقية الجات؛ لأن المنتجات الزراعية التي تغطيها الرسوم ليست ملزمة.

شرح الإطار (٦-١) التعريفات المربوطة (المقيدة):

التعريفات "المربوطة" هي التعريفات التي أُدرجت في عملية الجات، والمقرّة عليها أساسًا بهذا المعدل. ولا يمكن أن يزيد معدل التعريفات الجمركية من مستوى مقيد. ولأن التعريفات الجمركية في الاتحاد الأوروبي لم تكن مقيدة أبدًا قبل اتفاق جولة الأوروغواي، فإنها يمكن أن تزيد دون اعتراض الجات. وبعض الدول الإفريقية ليس لديها قيود على التعريفات أيضًا. يمكن أن تكون التعريفات المطبقة أقل من التعريفات المربوطة، وهذا ما يُسمّى "سيولة" في التعريفات. وتتعامل المفاوضات التجارية مع التعريفات الجمركية المربوطة؛ لذلك يمكن التفاوض بشأن إجراء تغييرات في التعريفات الجمركية المربوطة دون أي آثار على التجارة إذا كانت التعريفات المطبقة أقل.

الإعانات المحلية يجب أن يُنظر إليها على أنها انتهاك للمعاملة الوطنية؛ لأن المنتجين المحليين يحصلون على منافع في الدولة التي لم يكن يسمح للمنتجين الأجانب بذلك. ولم يتم تنفيذ ذلك قط خلال لجنة الجات؛ لأنه لم يكن هناك مناخ مؤيد للتجارة عندما تمّ وضع العديد من هذه السياسات. وأصبحت الإعانات شديدة الانتشار بين الدول الأكثر تقدّمًا، والتي لم يُطعن فيها أبدًا.

بحلول منتصف الثمانينيات، أصبحت تكاليف البرامج الزراعية في العديد من الدول مرهقة، وكان هناك ضغطٌ كبيرٌ لخفض الإنفاق الحكومي (خاصة في الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية). وكانت الولايات المتحدة الأمريكية ملتزمةً أيضًا بتحرير التجارة الزراعية، على الرغم من أنها اتبعت العديد من السياسات التي تشجّع على الإنتاج والصادرات بشكل مصطنع، في حين أنها تثبط الواردات. كان المزارعون الأمريكيون والسياسيون والرأي العام الأمريكي مقتنعين بأن الولايات المتحدة الأمريكية ستكسب الكثير إذا تم تحرير التجارة الزراعية العالمية. وهكذا، بدأت جولة أوروغواي، الجولة الثامنة والأخيرة لاتفاقية الجات في سبتمبر ١٩٨٦، في مجال الزراعة باعتبارها أحد المجالات المحددة للمفاوضات.

جولة الأوروغواي - الجدول الزمني للمفاوضات:

حصلت جولة الأوروغواي لاتفاقية الجات على اسمها من موقع الاجتماع الأول، الذي عُقد في بونتا دل إستي بالأوروغواي في سبتمبر ١٩٨٦، حيث التزمت الدول الأعضاء "بتحرير أكبر للتجارة في الزراعة". أما المجالات المهمة الأخرى التي تشملها جولة الأوروغواي فهي الملكية الفكرية، والخدمات، وتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، وإجراءات تسوية المنازعات. ولهذه المجالات الأخيرة آثار على الزراعة إلا أن جوهر الجولة كان له آثار محددة جدًا على الزراعة.

وعلى الرغم من الالتزام العام بتحرير التجارة الزراعية، إلا إن هناك اختلافات كثيرة بين الدول الأعضاء بشأن طريقة القيام بذلك ومدى التحرير. وتطورت ثلاث مجموعات مهمة مقارنة بالمرحلة الأولى للمفاوضات: الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، ومجموعة كيرنز. وتتألف المجموعة الأخيرة من أستراليا، والأرجنتين، والبرازيل، وكندا، وشيلي، وكولومبيا، وفيجي، وهنغاريا، وإندونيسيا، وماليزيا، ونيوزيلندا، والفلبين، وتايلند، والأوروغواي. وأيدت الولايات المتحدة الأمريكية ومجموعة كيرنز المزيد من الانفتاح التجاري، في حين كان الاتحاد الأوروبي أكثر حذرًا. وظل اللاعبون المهمون الآخرون، مثل اليابان وكوريا، في الأغلب على الهامش لمشاهدة المجموعات الأخرى، على أمل أن تدعم المفاوضات موقفهم المقيد للتجارة.

بدأت المفاوضات بداية قوية عندما اقترحت الولايات المتحدة الأمريكية القضاء على جميع السياسات المشوهة للتجارة في مجال الزراعة على مدى عشر سنوات. وقد فاجأ ذلك المراقبين في جميع أنحاء العالم، بما في ذلك الكثيرون في الولايات المتحدة الأمريكية، ورفضه الكثيرون كموقف تفاوضي قطبي، وليس اقتراحاً مشروعاً للتشريع النهائي؛ لأن الولايات المتحدة الأمريكية دعمت الزراعة بشدة من خلال وسائل تشوه التجارة. وقد فضلت مجموعة (كيرنز) تجميد دعم الأسعار الحالي مقترناً بانخفاض مرحلي في مستوياتها. وفضل الاتحاد الأوروبي تخفيضات الدعم بعد أن كانت الأسعار العالمية في مستويات أعلى. واقترحت دعم المنتجين المكافئة كأفضل الوسائل للتفاوض بشأن انخفاض مستويات الدعم الداخلي، على الرغم من مشاكلها (انظر الفصل الخامس).

وبدلاً من تمهيد الطريق للتوصل إلى اتفاق، كانت المقترحات الثلاثة مثيرة للانقسام، وهو ما أدى إلى انهيار محادثات الجات في ديسمبر ١٩٨٨. وقد عادت المحادثات في إبريل ١٩٨٩، ولكن لا يزال هناك الكثير من العمل الذي يتعين القيام به، وكان النزاع بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي مشتتاً. وقد هددت الخلافات في الزراعة بتعريض جولة الأوروغواي بأكملها للخطر.

قدمت الولايات المتحدة الأمريكية اقتراحاً للتوصل إلى اتفاق يركّز على ثلاثة مجالات في ديسمبر ١٩٨٩، وهذه المجالات هي: الوصول إلى الأسواق، ودعم الصادرات، والدعم الداخلي. وهذه هي نفس مجالات الاتفاق النهائي للجولة فيما يتعلق بالزراعة. وقدمت الولايات المتحدة الأمريكية خطة أكثر تفصيلاً مع أهداف محددة في تلك المجالات في ديسمبر ١٩٩٠، وقدمت مجموعة (كيرنز) خطة أخرى محددة استناداً إلى اقتراح الولايات المتحدة الأمريكية. ودعت كلتا الخطتين إلى إلغاء إعانات التصدير، وتحويل جميع الحواجز غير الجمركية إلى التعريفات الجمركية. لم يكن الاتحاد الأوروبي سعيداً بتلك الخطط.

قدّم المدير العام لاتفاقية الجات آرثر دونكل (Arthur Dunkel) مسودة خطة نهائية لجولة الأوروغواي في ديسمبر ١٩٩١، شملت جميع مجالات التفاوض، بما في ذلك الزراعة، والملكية الفكرية، والخدمات. حاول دونكل (Dunkel) التوصل إلى حل وسط بين مختلف الخطط الزراعية؛ لأن الزراعة كانت نقطة الخلاف الرئيسية للجولة بأكملها. ووافق أعضاء الجات على مسودة الوثيقة النهائية كأساس لاختتام جولة الأوروغواي، غير أن المفاوضات النهائية توقفت بسبب مطالبة الاتحاد

الأوروبي بإضعاف الأحكام الزراعية، وهو ما أدى إلى عرقلة الجولة بأكملها بسبب النزاعات الزراعية، لكن توصلت الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي إلى حل وسط حول دعم الصادرات والدعم الداخلي في نوفمبر ١٩٩٢ (اتفاق بلير هاوس)، وهو ما أدى إلى الاتفاق النهائي في ديسمبر ١٩٩٣. سمح الضغط على الاتحاد الأوروبي لإصلاح سياساته الزراعية (بسبب قيود الميزانية) بأن يتم الاتفاق في ذلك الوقت.

جولة الأوروغواي - شروط الاتفاق:

كانت المجالات الثلاثة الواردة في اقتراح ديسمبر ١٩٨٩ (الوصول إلى الأسواق، وإعانات الصادرات، والدعم المحلي) هي العناصر الرئيسية للاتفاق المتعلق بالزراعة. وعلى الرغم من توقيعه في عام ١٩٩٣ وبداية عام ١٩٩٥، فقد كانت سنوات الأساس للتحرير في هذه المجالات الثلاثة في الثمانينيات (١٩٨٦-١٩٨٨)، من أجل الوصول إلى الأسواق والدعم المحلي؛ و١٩٨٦-١٩٩٠ لدعم الصادرات). وقد أتاح ذلك ارتفاع الأسعار في الأسواق الزراعية العالمية التي حدثت طوال التسعينيات من القرن الماضي، للاعتماد على التزامات جولة الأوروغواي (وبالتالي تخفيض التحرير المطلوب).

تعهدت جميع الدول بتحويل قيودها التجارية إلى رسوم جمركية على الفور، مع استثناءات قليلة. وقد أدت عملية التعرف هذه إلى ربط التعريفات الجمركية لجميع المنتجات، ووضعت سقفًا لمعدلات التعريف في المستقبل. وتم تخفيض جميع الرسوم الجمركية بنسبة ١٥٪ على الأقل خلال فترة ست سنوات (فترة ١٠ سنوات للدول الأقل نموًا)، وبمتوسط ٣٦٪ على جميع السلع (٢٤٪ للدول الأقل نموًا). وقد تمَّ حساب المتوسط كمتوسط بسيط للتعريفات الجمركية على السلع؛ ولذلك لم يتم ترجيحها من حيث أهمية السلعة في التجارة. وهكذا، يمكن للدولة أن تختار تخفيض الرسوم الجمركية المرتفعة على المنتجات التي لا تُستورد بشكل كبير، وبالتالي فإن الحد الأدنى للاتفاق بنسبة تخفيض ١٥٪ هو أمر مهم.

وفيما يتعلق بالمنتجات التي تقل فيها الواردات عن ٥٪ من الاستهلاك المحلي، توجد فرص للوصول إلى الحد الأدنى بنسبة ٣٪ في السنة الأولى من الاتفاق، حيث تخضع الواردات لمعدلات رسوم تفضيلية. ويزداد هذا الحد الأدنى من إمكانية فرص الوصول إلى ٥٪ بحلول نهاية الاتفاق. وقد وضع هذا الحكم بشكل أساسي حصة نسبية للتعريفات للمنتجات التي كانت الواردات فيها منخفضة تاريخيًا.

ودعت الاتفاقية إلى عدم تقديم إعانات تصديرية جديدة للمنتجات الزراعية، وإلى خفض الإعانات التصديرية الحالية. وعلى مدى ست سنوات (عشر سنوات بالنسبة للدول الأقل نموًا) ابتداءً من عام ١٩٩٥، كان على الأعضاء خفض كمية المنتجات مع إعانات الصادرات بنسبة ٢١٪، ومجموع نفقات الميزانية لدعم الصادرات بنسبة ٣٦٪. ولأن الأسعار العالمية ارتفعت بشكل ملحوظ بين أواخر الثمانينيات ومنتصف التسعينيات (وانخفض مستوى الدعم اللازم للتصدير)؛ فإن التعديلات الكمية كانت أكثر تقييدًا من تخفيضات الميزانية. ولم تُحسب الإعانة الغذائية الحقيقية كدعم للتصدير. واتفقت الدول أيضًا على عدم الانتقام من إعانات التصدير القائمة (من خلال الرسوم التعويضية)، وهو ما يُسمّى بـ "شرط السلام".

كانت الالتزامات المتعلقة بتخفيض الدعم الداخلي للزراعة أكثر حساسيةً بسبب التقسيم الذي تعتمد عليه السياسات بوصفها دعمًا داخليًا. وتم تقسيم جميع السياسات إلى سياسات تشوّه التجارة (تُسمّى سياسات الكهرمان)، وتلك التي لا تشوّه التجارة (سياسات الصندوق الأخضر). سياسات الكهرمان هي فقط التي تستهدف التخفيضات؛ تُسمّى قيمة الدولار لهذه السياسات بمقياس الدعم الكلي (AMS). ويتشابه مقياس الدعم الكلي (AMS) مع مفهوم إعانة المنتجين المكافئة (PSE)، ولكنه يُحسب بطريقة مختلفة، ولا يشمل سياسات غير مشوهة للتجارة. وعلاوة على ذلك، يُصنّف أي مقياس دعم كلي للسلعة التي تقل عن ٥٪ من الإنتاج (أو ١٠٪ في الدولة الأقل نموًا)، على أنه "الحد الأدنى أو الدعم الضئيل" ولا يحسب.

تشمل السياسات الخضراء برامج تكاليف الخدمات العامة (البحوث والإرشاد، والتفتيش، والتسويق، والترويج)، والمخزونات العامة، ودعم الدخل المتقطع، والتأمين على المحاصيل، وضمان الدخل، والصيانة. ولا تشجّع هذه البرامج على إنتاج منتجات معينة، وبالتالي فإنها تُصنّف على أنها غير مُشوّهة للتجارة. وتشمل سياسات الكهرمان (الصفراء) دعم الأسعار، وقروض التسويق، ودفعات الأراضي، ومدفوعات الثروة الحيوانية على أساس أعداد الحيوانات، ودعم المدخلات، وبعض القروض المدعومة. والدعم المعفى من فئة الكهرمان هي المدفوعات المباشرة للمنتجين، التي ترتبط بسياسات الحد من الإنتاج (سياسات الصندوق الأزرق). وتشمل هذه الإعفاءات مدفوعات العجز في الولايات المتحدة الأمريكية للمحاصيل، ونظام المدفوعات التعويضية في الاتحاد الأوروبي.

ودعت الاتفاقية الدول إلى خفض معدلات الدعم الكلي بنسبة ٢٠٪ على مدى ست سنوات (١٣٪ على مدى عشر سنوات بالنسبة للدول الأقل نموًا). ويتكون مقياس الدعم الكلي (AMS) من ثلاثة مكونات: التعريف الضمنية (أي ما يعادل السعر المحلي مطروحًا منه السعر العالمي مضروبًا في كمية الإنتاج المحلي)، والمدفوعات المباشرة للمنتجين (مقاسة بالنفقات الحكومية)، والنفقات الحكومية الأخرى (مقاسة بالنفقات). يتم طرح أي تقييمات للمنتجين تُدفع لمقياس الدعم الكلي. حدود نفقات مقياس الدعم الكلي، ومقياس الدعم الكلي ٢٠٠١، والصندوق الأخضر ٢٠٠١، والصندوق الأزرق ٢٠٠١، جميعها معروضة في جدول (١، ٦). لاحظ أن نفقات جميع الدول أقل بكثير من حدود مقياس دعمها الكلي، وأن نفقات الصندوق الأخضر مرتفعة بالنسبة للاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان، في حين أن نفقات الصندوق الأزرق مرتفعة بالنسبة للاتحاد الأوروبي.

الجدول (١، ٦): نفقات مختلف الدول حسب تصنيف منظمة التجارة العالمية عام ٢٠٠١، مليار دولار أمريكي

	الاتحاد الأوروبي	الولايات المتحدة الأمريكية	كندا	اليابان	البرازيل
حدود مقياس الدعم الكلي	٦٥,٤	١٩,١	٢,٨	٣٢,٧	١,٠
مقياس الدعم الكلي الحالي	٣٥,٨	١٤,٤	٠,٥	٦,٠	٠,٠
الصندوق الأخضر	١٩,٤	٥٠,٧	١,١	٢١,٠	١,٨
الصندوق الأزرق	٢١,٢	٠,٠	٠,٠	٠,٧	٠,٠

المصدر: Walsh, Brockmeier, and Matthews.

تتم إزالة كافة التنازلات والإعفاءات الخاصة بالزراعة بالاتفاق، وهناك أحكام خاصة بشأن اللوائح الصحية والصحة النباتية (القواعد التي تحمي حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات من المخاطر البيولوجية والكيميائية). وبموجب الاتفاق، يجب أن تستند لوائح الصحة والصحة النباتية إلى المبادئ العلمية. وتشجّع الدول استخدام المعايير الدولية، ولكن يُسمح لها بأن تكون لديها لوائحها الخاصة الأكثر صرامة، إذا كانت لديها أدلة علمية وتحليل للمخاطر لدعم الأنظمة.

شرح الإطار (٢, ٦) المنظمات الدولية للمعايير التقنية:

المنظمات الدولية للمعايير التقنية هي هيئة الدستور الغذائي المعنية بقضايا صحة الإنسان، والممارسات العادلة في تجارة الأغذية، والمعايير الغذائية، والمكتب الدولي للأوبئة الحيوانية الذي يُعنى بتجارة الحيوانات، والاتفاقية الدولية لوقاية النباتات التي تطور متطلبات الحجر الزراعي.

منظمة التجارة العالمية وجولة الدوحة:

تُحلُّ منظمة التجارة العالمية (WTO) محل اتفاقية الجات؛ لأنها منظمة أكثر شمولية. وجاء إطار المنظمة من اتفاق مراكش لإنشاء منظمة التجارة العالمية، الذي أُبرم في ١٥ إبريل ١٩٩٤. ودخلت منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ في الأول من يناير ١٩٩٥. وتتمثل مهامها الرئيسية في تنفيذ اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، والتفاوض على اتفاقيات جديدة، وتسوية النزاعات، ومراجعة السياسات التجارية (لتحسين الالتزام والشفافية)، والتعاون مع المنظمات الأخرى متعددة الأطراف (مثل: صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي)، وتقديم المساعدة التقنية للدول الأقل نمواً. وجاء جزء كبير من القانون في منظمة التجارة العالمية من اتفاقيات الجات السابقة. تشمل ملاحق الاتفاق الاتفاقات متعددة الأطراف التالية: اتفاق بشأن الزراعة، اتفاق بشأن تطبيق تدابير الصحة والصحة النباتية، اتفاق بشأن المنسوجات والملابس، اتفاق بشأن القيود التقنية أمام التجارة، اتفاق بشأن تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، اتفاق بشأن قواعد المنشأ، اتفاق بشأن الإعانات والتدابير التعويضية، واتفاق الضمانات.

تشمل أهداف منظمة التجارة العالمية أكثر من التجارة، مثل: زيادة مستويات المعيشة، وتحقيق التوظيف الكامل، وزيادة الدخل الحقيقي، والتوسع في الإنتاج والتجارة. وتتحقق هذه الأهداف من خلال الحد من القيود التجارية، والقضاء على التمييز بين الدول. أهم مبادئ منظمة التجارة العالمية هي مماثلة لمبادئ اتفاقية الجات: المعاملة الوطنية، ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية (MFN)، والشفافية. والاتفاقيات الإقليمية والامتيازات الخاصة للدول الأقل نمواً، وهي الاستثناءات الوحيدة لشروط الدولة الأولى بالرعاية.

مناقشة الإطار (١, ٦) السيادة الوطنية ومنظمة التجارة العالمية:

السؤال الرئيسي المتعلق بمستقبل منظمة التجارة العالمية، هو ما مدى استعداد الدول الكبيرة في السماح لقواعد ولجان منظمة التجارة العالمية أن تمس سيادتها الوطنية؟ وكان دخول الولايات المتحدة الأمريكية ودول أخرى في منظمة التجارة العالمية مثيراً للجدل. ورأى البعض في الولايات المتحدة الأمريكية أنه ليس هناك سبب في أن يكون لأكبر وأقوى دولة في العالم صوت واحد بشأن المسائل المرتبطة بالتجارة العالمية. وعلاوة على ذلك، قد يُطلب من الولايات المتحدة الأمريكية الالتزام بحكم لجنة مكونة من ثلاثة أشخاص بشأن بعض السياسات التي سنّها الكونغرس الأمريكي. ويعتبر الكونغرس الأمريكي أحياناً (بل وينفذ) أن السياسات غير قانونية بشكل واضح وفقاً لمنظمة التجارة العالمية.

وقد أظهر الاتحاد الأوروبي من خلال تصرفاته في نزاع هرمون البقر، أنه لا يجبّد التقيّد بأحكام منظمة التجارة العالمية، ويبدل كلّ ما في وسعه لتجنب تغيير سياساته في بعض الحالات. وهناك العديد من الأمثلة التي تتصادم فيها المصالح الوطنية مع منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك، إذا سُمح للمصالح الوطنية أن تسود، فإن منظمة التجارة العالمية سوف تنهار. ولا يمكن لأحد أن يسمح للدول القوية بالهروب من أحكام منظمة التجارة العالمية، ويُتوقّع أن تكون الدول الأقل قوة جزءاً من المنظمة. وعلاوة على ذلك، إذا سادت المصالح الوطنية في حالة واحدة، فإن الباب سوف يكون مفتوحاً على مصراعيه أمام الحالات المستقبلية التي يطول أمدها. وليس هناك شك في أنه يجب على جميع الدول الأعضاء في منظمة التجارة العالمية أن تكون مستعدة للتخلي عن السيادة والمصالح الوطنية، حتى تكون منظمة التجارة العالمية منظمة فعالة في التجارة العالمية.

وقد عينت منظمة التجارة العالمية مديراً عاماً، وسكرتارية، وأكثر من ٦٢٥ موظفاً للمحافظة على عمل المنظمة. وعلى الرغم من ذلك، فإن السلطة الحقيقية في منظمة التجارة العالمية تقع في ١٥٦ دولة هي عضو فيها، وهي التي تضع جدول الأعمال وتتخذ القرارات. يتم التوصل إلى جميع القرارات تقريباً بتوافق الآراء؛ لذلك كل عضو لديه حق النقض. ومع ذلك، فإن معظم الأعضاء لا يمارسون حق النقض حتى عندما يختلفون. وبدلاً من ذلك، تستمر المفاوضات حتى تشعر جميع الدول بالرضا المعقول عن القرار الخاص.

ومن أجل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، يجب على الدولة أن تقبل اتفاق منظمة التجارة العالمية الحالي، وجميع الاتفاقات التجارية متعددة الأطراف، وأن تحصل على موافقة جميع الأعضاء الحاليين. وتنطوي عملية العضوية على قيام الدولة بعرض سياساتها الحالية على الأعضاء، والتفاوض الفردي مع كل عضو على الانضمام، وصياغة شروط العضوية التي تتسق مع اتفاقات الانضمام، والحصول على قرار إيجابي للعضوية بتوافق الآراء (أو بأغلبية الثلثين، إذا لم يكن هناك توافق في الآراء). ويمكن أن تكون هذه عملية شاقة، إذ استغرق الأمر للصين خمسة عشر عامًا و ٩٠٠ صفحة من نص الانضمام، لتحصل على الانضمام (في عام ٢٠٠١). وقد استغرقت روسيا تسع سنوات للتفاوض على انضمامها إلى منظمة التجارة العالمية في أغسطس ٢٠١٢ (كانت العضو الـ ١٥٦). ويحصل العضو الجديد على جميع مزايا عضوية منظمة التجارة العالمية (التقدم الماضي في تحرير التجارة والمنافع الأخرى). وتعهدات الانضمام هي ما يحصل عليه أعضاء منظمة التجارة العالمية الحاليون في المقابل. ويمكن للدول الانسحاب من منظمة التجارة العالمية (لا شيء عليها)، ولكن لا يمكن طردها.

اعتمدت منظمة التجارة العالمية التفاهم بشأن تسوية النزاعات من جولة الأوروغواي، وهو ما جعلها أكثر رسميةً وأقوى من الطريقة المربكة والمخصصة في كثير من الأحيان لتسوية النزاعات بموجب اتفاقية الجات (Hudec). وتؤكد هذه الطريقة التعامل مع النزاعات على الحلول من خلال المشاورات بين الأطراف. وبمجرد أن يقدم الشاكي (الدولة التي تُقدم الشكوى) مذكرة شكوى بشأن نزاع لمنظمة التجارة العالمية ضد المدعى عليه (مخالف القانون المزعوم)، يتعين على الطرفين الدخول في مشاورات لمدة ثلاثين يومًا. وإذا لم يكن هناك حلُّ للنزاع في غضون ٦٠ يومًا، يمكن للطرف صاحب الشكوى أن يطلب اجتماع لجنة. إذا لم يتمكن الجانبان من الاتفاق على عضوية الفريق، فإن المدير العام لمنظمة التجارة العالمية يعيّن الفريق. ويستمع الفريق إلى القضية ويصدر قرارًا في غضون تسعة أشهر من إنشائه. وهناك أيضًا هيئة استئناف للنظر في الطعون التي لديها ستون يومًا لإنهاء عملها. وأخيرًا، تُقدم التقارير التي تتناول تنفيذ القرار إلى هيئة تسوية النزاعات في غضون "فترة معقولة من الزمن"، وهي تصدر الحكم النهائي. ويأتي الحلُّ الكامل الوحيد لهذه المسألة عندما يغير الطرف المخالف سياسته، لجعلها متسقة مع قواعد منظمة التجارة العالمية. ومع ذلك، يمكن استخدام التعويض حتى يتم سحب الشكوى المتضمنة الامتيازات. تعني العضوية في منظمة التجارة العالمية الموافقة على قرارات اللجنة والاستئناف وهيئة تسوية النزاعات.

تسهل هذه الآلية الجديدة لتسوية النزاعات حل المسائل؛ لأن هناك جدولاً زمنياً واضحاً للتسوية. وواضح أن هناك أيضاً فائزين وخاسرين. ومع ذلك، لا يوجد حتى الآن أي وسيلة يمكن للطرف الفائز أن يضمن أن الطرف الخاسر سوف يستأنف من خلال التعويض أو تغيير السياسات المخالفة. ولكن إذا لم يكن هناك تعويض، فإن الطرف الفائز يمكن أن يضع عقوبات على الطرف الخاسر. وكانت هناك سبع عمليات انتقامية مسموح بها بين يناير ١٩٩٥ وسبتمبر ٢٠٠٤ (Van den Bossche)، بما في ذلك قانون الشركات الأجنبية للمبيعات في الولايات المتحدة الأمريكية (٤,٠ مليارات دولار)، ونظام استيراد الموز في الاتحاد الأوروبي (١٩١ مليون دولار). وسياسة الاتحاد الأوروبي بشأن لحوم البقر المعالجة بالهرمونات (١١٧ مليون دولار للولايات المتحدة الأمريكية و١١ مليون دولار لكندا). ويعرض الإطار (١, ٦) نزاع الموز في الاتحاد الأوروبي.

حالة الإطار (١, ٦) نزاع الموز في الاتحاد الأوروبي:

تختلف سياسات استيراد الموز بشكل كبير بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. سمحت ألمانيا بالدخول دون رسوم، أما إسبانيا فهي المستوردة الوحيدة من جزر الكناري، وكان لدى البعض الآخر تفضيلات مقدمة للمستعمرات السابقة في إفريقيا والكاريببي ومجموعة المحيط الهادئ (ACP). وفي عام ١٩٩٣، وضع الاتحاد الأوروبي نظام حصص لمعدلات التعريفات لصالح الواردات من دول إفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ (على الرغم من أن الدول غير الأعضاء في مجموعة دول إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادئ لديها حصص أيضاً). ولم تعتمد الحصص على الاستيراد أو الإنتاج التاريخي، وكانت الحصص أكثر مما يمكن أن توفره دول إفريقيا والبحر الكاريبي والمحيط الهادئ (مما يسمح لها ببيع تراخيصها إلى دول أخرى). اعترضت الإكوادور وغواتيمالا وهندوراس والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية (ليس منها دولة من دول إفريقيا والكاريببي والمحيط الهادئ) على نظام الاستيراد في عام ١٩٩٦، بحجة أنها انتهكت المعاملة الوطنية لصالح بعض الدول المصدرة (حيث تعمل شركات الاتحاد الأوروبي متعددة الجنسيات) على الآخرين (حيث تعمل شركات الولايات المتحدة الأمريكية متعددة الجنسيات). يمكن للولايات المتحدة الأمريكية الدخول في النزاع؛ لأن شركات الولايات المتحدة الأمريكية متعددة الجنسيات لديها اتفاقات الخدمة لتوريد الموز (التي تدرج

تحت الاتفاق العام للتجارة في الخدمات (GATS). كما تنتهك سياسات الموز هذه مبدأ الدولة الأكثر رعاية. وقد عرض نزاع الموز من خلال إطار تسوية النزاعات في اتفاقية الجات، ولكن الاتحاد الأوروبي يستخدم حق النقض دائماً على تقرير اللجنة (الذي وجد أن السياسات تنتهك).

حكمت اللجنة لصالح أصحاب المطالبات في عام ١٩٩٩، ولكن الاتحاد الأوروبي حافظ على سياساته البدائية. وتفاوضت غواتيمالا وهندوراس والمكسيك على التسوية مع الولايات المتحدة الأمريكية. لم تتمكن الولايات المتحدة الأمريكية والإكوادور من التوصل إلى اتفاق؛ لذلك تم تشكيل لجان الامتثال. وحكمت لجنة الامتثال بأن يُسمح للولايات المتحدة الأمريكية بتخفيض الواردات من الاتحاد الأوروبي بمقدار ١٩١ مليون دولار سنوياً، ومنحت الإكوادور ٢٠٢ مليون دولار من الامتيازات (انخفاض الواردات) من الاتحاد الأوروبي، ولكنها اختارت بدلاً من ذلك استخدام الامتياز لتقليل الحماية للعلامات التجارية للاتحاد الأوروبي في اتفاق الجوانب المتصلة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS). واستمرت هذه العقوبات ضد الاتحاد الأوروبي حتى عام ٢٠٠١، عندما عدّل الاتحاد الأوروبي حصصه، ومنح التراخيص على أساس الصادرات التاريخية (التي سمحت بمزيد من الواردات من أمريكا اللاتينية)، ثم انتقلت أخيراً إلى نظام التعريف الجمركية على الواردات بحلول عام ٢٠٠٦.

كان هناك ٤٢٧ نزاعاً، قدّمت إلى منظمة التجارة العالمية منذ يناير ١٩٩٥ حتى يناير ٢٠١٢ (http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm). تمثل الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي معظم هذه النزاعات (مشتك، أو مدعى عليه، أو مشارك من طرف ثالث). شاركت الولايات المتحدة الأمريكية في ٣٠٤ من النزاعات (٧١٪)، حيث كانت صاحبة الشكوى في ٩٨، ومدعى عليه في ١١٣، وطرف ثالث في ٩٣ نزاعاً. وشارك الاتحاد الأوروبي في ٢٦٨ نزاعاً (٦٣٪)، وهو صاحب الشكوى في ٨٥، ومدعى عليه في ٧٠، وطرف ثالث في ١١٣ نزاعاً. استهدفت الشكاوى الأمريكية الاتحاد الأوروبي (١٩ مرة)، والصين (١٢ مرة)، وكوريا (٦ مرات)، والمكسيك (٦ مرات)، واليابان (٦ مرات). وكانت ردود الولايات المتحدة الأمريكية في الغالب على الشكاوى من الاتحاد الأوروبي (٣٢ مرة)، وكندا (١٥ مرة)، والبرازيل (١٠ مرات)، وكوريا (٩ مرات)، والمكسيك (٩ مرات).

تسيطر الدول الأكثر تقدماً على نزاعات منظمة التجارة العالمية؛ لأن لديها الموظفين القانونيين للعملية. وتستغرق عملية تسوية النزاعات وقتاً طويلاً للغاية، ولا تملك معظم الدول الموظفين المخصصين لهذه المسائل. وعلاوة على ذلك، لا ترغب بعض الدول الأقل نمواً في غضب شركائها التجاريين (ولا سيما الدول الأكثر تقدماً والتي تستورد منها منتجاتها). ويذهب براون (BROWN) إلى هذه العوائق وغيرها من العقبات التي تواجهها الدول الأقل نمواً والدول الصغيرة في النزاعات. ومع ذلك، يعتقد أن ثقافة تسوية النزاعات في إطار منظمة التجارة العالمية ستؤدي إلى مزيد من التعاون الدولي. وعندما تنظر الدول إلى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، يتضح أنه سيكون هناك مزيد من الضغط للامتثال لنتائج إجراءات تسوية النزاعات، ومن المتوقع أن تضحي الدول بقدر ما من السيادة الوطنية للحصول على منافع العضوية في هذه المنظمة الدولية المهمة.

جولة الدوحة:

بدأت الأعمال التحضيرية للجولة المقبلة للمفاوضات التجارية (الأولى تحت منظمة التجارة العالمية) في سياتل في ديسمبر ١٩٩٩. وقد تميز هذا الاجتماع بمظاهرات ضخمة قامت بها جماعات عديدة (خاصة المنظمات غير الحكومية (NGOs)) تنظر إلى منظمة التجارة العالمية على أنها تسيطر عليها الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة والضارة، لأسباب مختلفة منها: العمل، والبيئة، والفقراء. وكانت هناك أيضاً قضايا مثيرة للجدل بشأن مكافحة الإغراق، والملكية الفكرية، والمنسوجات والخدمات، وبالطبع الزراعة المقرر التفاوض بشأنها. حيث كان لدى الزراعة قضايا محددة تركت دون حل من جولة الأوروغواي، والتي كان من المقرر النظر فيها.

وعلى الرغم من الصعوبات التي واجهتها مدينة سياتل، فقد تم إطلاق جولة في الدوحة بقطر في نوفمبر ٢٠٠١، وكان من المقرر أن تنتهي في ديسمبر ٢٠٠٤. لقد انتهينا منذ فترة طويلة من الموعد المحدد، وهناك اتفاق قريب قد يحقق الثمار، ولكنه أقل شمولية بكثير من الخطة الأصلية^(٢). كانت جولة الدوحة (المطورة) مثيرة للجدل منذ البداية؛ لأن هناك عدداً كبيراً من اللاعبين المشاركين (١٤٦ عضواً

(٢) موقع منظمة التجارة العالمية على www.wto.org للحصول على آخر التحديثات.

في عام ٢٠٠٣)، ولم يكن لدى بعض الدول الكثير من المكاسب في المجالات التي طلبت فيها دول أخرى تحرير التجارة. وقد أراد الاتحاد الأوروبي بصفة خاصة إدراج قضايا سنغافورة في المفاوضات التي تتناول سياسة المنافسة، والاستثمار، والمشتريات الحكومية، وتسهيل التجارة؛ غير أن العديد من الدول الأقل نموًا (ولا سيما الهند) لم ترغب في إدراجها على الإطلاق. وكانت الدول الأقل تقدّمًا مهتمة جدًا بتخفيض الإعانات الزراعية المقدمة من الدول المتقدمة، ولكنها ليست مهتمة جدًا بتخفيض التعريفات الجمركية المرتفعة الخاصة بها في الزراعة.

قدّر البنك الدولي (Anderson and Martin) أن تحرير التجارة سيؤدي إلى زيادة الدخل العالمي بنحو ٣٠٠ مليار دولار سنويًا بحلول عام ٢٠١٥، مع وصول ١٤١ مليار دولار إلى الدول الأقل نموًا. ويمثل التحرر الزراعي ٦٢٪ من تلك المكاسب والمنسوجات بنسبة ٢٧٪ أخرى. وفقًا لآندرسون وآخرون (Anderson et al.) فإن الأسعار الحقيقية ستزيد لمعظم المنتجات الزراعية، بما في ذلك القطن (٨، ٢٠٪)، والبذور الزيتية (١، ١٥٪)، ومنتجات الألبان (٩، ١١٪)، والحبوب الخشنة (٠، ٧٪)، والقمح (٠، ٥٪). وستزداد أسعار السلع الأساسية الأخرى، ولكن بنسبة أقل من ٥٪. وجاءت معظم المكاسب (٩٣ في المئة) في الزراعة من زيادة فرص الوصول إلى الأسواق (انخفاض التعريفات الجمركية)، وجاء القليل جدًا من خفض الدعم الكلي (AMS) أو دعم الصادرات. إن التحرير الكامل سوف يؤدي إلى رفع ٣٢ مليون شخص عن حد الفقر (كان خط الفقر المستخدم دولارًا واحدًا في اليوم). ومع ذلك، فإن تقديرهم لاتفاق الدوحة للتنمية في ظل السيناريوهات المعقولة كان بين ١٨ و ٧٥ مليار دولار سنويًا.

كانت المفاوضات بشأن جولة الدوحة صعبةً على مر السنين. وقد أثرت تحالفات مختلفة من الدول الأقل نموًا (بدعم من العديد من المنظمات غير الحكومية) على عملية التفاوض وإطاره. وقد أعطى بلوستين وآخرون رؤية مثيرة للاهتمام في التقدم. فالقضايا صعبة، وببساطة فإن اختيار المناطق المستهدفة للمفاوضات استغرق وقتًا طويلًا جدًا. وقد تم إسقاط قضايا سنغافورة في نهاية المطاف، ولكن ظلت الزراعة.

كان يتعين على المفاوضات التجارية للجات ومنظمة التجارة العالمية بشأن الزراعة، أن تبدأ بالأفكار الأولية (الوسائل). ومع هذا العدد الكبير من الدول المشاركة، فمن الطبيعي أن تقوم بعض الدول (أو مجموعات دول) بوضع مقترحات للنظر فيها. ومع وضع ذلك في الاعتبار، طرحت الولايات المتحدة الأمريكية اقتراحًا على الطاولة في عام ٢٠٠٢ للزراعة، دعا إلى عدم وجود تعريفات جمركية أكثر من ٢٥٪، وزيادة في الحصص لجميع الحصص التعريفية بنسبة ٢٥٪، والقضاء على إعفاء الصندوق الأزرق لمقياس الدعم الكلي (AMS)، وتغطية شاملة لمقياس الدعم الكلي إلى ٥٪ من قيمة الإنتاج، والحفاظ على شرط الدعم الضئيل (الحد الأدنى). وكان هذا الاقتراح مفيدًا بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية؛ لأن مشروع قانون المزارع لعام ١٩٩٦ لم يتضمن سوى القليل من سياسات الصندوق الأزرق، والعديد من سياساته السلعية تقع ضمن فئة الدعم الضئيل (أو الحد الأدنى).

اقترح الاتحاد الأوروبي تحرير التجارة الزراعية، وهذا الاقتراح شبيه باتفاق جولة الأوروغواي في عام ٢٠٠٢. وكانت العناصر الرئيسية هي التخفيضات في متوسط الرسوم الجمركية بنسبة ٣٦٪ بالنسبة للدول الأكثر تقدمًا و ١٥٪ للدول الأقل نموًا، وانخفاض في مقياس الدعم الكلي بنسبة ٥٥٪، وخفض إعانات الصادرات بنسبة ٤٥٪. كان هذا بعيدًا عما اقترحته الولايات المتحدة الأمريكية.

وقد لقيت مقترحات الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي الزراعية رفضًا وسخرية من قبل العديد من تحالفات الدول الأقل نموًا. ورأوا أن اتفاق جولة الأوروغواي لم يفعل شيئًا يذكر بالنسبة لهم؛ ولذلك لم يكونوا حريصين على السماح للدول المتقدمة بإملاء شروط اتفاق جولة الدوحة. ولم يساعد ذلك على أن يزيد مشروع قانون الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية لعام ٢٠٠٢ الإعانات الزراعية، ولم يقدم أي دليل ملموس على أن الولايات المتحدة الأمريكية مهتمة بتحرير سياساتها الزراعية. وقد اجتمعت الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي معًا، وحددًا بعض الخلافات في أغسطس ٢٠٠٣ (تذكر أن المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي في بلير هاوس أسهمت في اتفاق جولة الأوروغواي النهائية)، ولكن هذا لم يساعد على الإطلاق.

عند هذه النقطة، تدخل ستيوارت هاريسون (Stuart Harbison) كبير المفاوضين الزراعيين في منظمة التجارة العالمية، باقتراح يشبه إلى حد كبير عمل آرثر دونكل (Artur Dunkel) مع اتفاق جولة

الأوروغواي، مع اقتراح بعض الوسائل. ودعا اقتراح هاريسون للزراعة في أوائل عام (٢٠٠٣) إلى تخفيض التعريفات الجمركية المرتفعة بنسبة مئوية أعلى من التعريفات المنخفضة (ما يُسمى بالصيغة السويسرية). وينبغي إلغاء جميع إعانات التصدير في غضون عشر سنوات، وأن ينخفض مقياس الدعم الكلي (الصندوق الكهرمان) بنسبة ٦٠٪، وأن تُغطى نفقات الصندوق الأزرق وتنخفض بنسبة ٥٠٪، وأن ينخفض الإعفاء للدعم الضئيل بنسبة ٥٠٪.

هناك مجموعة أخرى مهمة للمفاوضات، هي مجموعة العشرين دولة (G-20)، التي تقودها البرازيل والصين والهند (بما فيها الأرجنتين، وتايلند أيضًا) التي تمثل ٥٠٪ من سكان العالم و ٦٧٪ من المزارعين في العالم. وتريد وضع حد لجميع إعانات التصدير، وتخفيض كبير جدًا في الإعانات الزراعية في الدول الأكثر تقدمًا. كانت تنفق الدول الأكثر تقدمًا ما بين ٤٠٠ و ٥٠٠ مليار دولار سنويًا على الإعانات الزراعية (أو مليار دولار يوميًا)، وهو ما يعادل ستة أضعاف المبلغ الذي تنفقه هذه الدول على المساعدات التنموية (Peterson). كانت سياسات القطن في الولايات المتحدة الأمريكية قضية صاعقة، حيث يتلقى ٢٥ ألف من المزارعين الأمريكيين ٢-٣ مليارات دولار سنويًا في شكل إعانات، في حين عانى ١١ مليونًا من مزارعي القطن في غرب إفريقيا من انخفاض أسعار القطن العالمية (الناجمة جزئيًا بسبب الإعانات والصادرات الأمريكية). وحكمت منظمة التجارة العالمية بأن سياسات القطن الأمريكية غير قانونية (انظر الإطار ٦-٢)، وبالتالي فإن الولايات المتحدة الأمريكية ليست في وضع جيد فيما يتعلق بالقطن، أو الإعانات الزراعية بشكل عام.

حالة الإطار (٢, ٦) نزاع القطن بين الولايات المتحدة الأمريكية والبرازيل:

في سبتمبر ٢٠٠٢، قدّمت البرازيل شكوى إلى منظمة التجارة العالمية بشأن سياسات القطن في الولايات المتحدة الأمريكية، مدعية أن الولايات المتحدة الأمريكية أدخلت سياسات جديدة بعد اتفاقية الزراعة التي كانت لإعانات التصدير. وذكرت البرازيل أن ضمانات ائتمان الصادرات التي قدمتها الحكومة الأمريكية ومدفوعات الخطوة الثانية من برنامج القطن هي إعانات صادرات غير قانونية، ولم تعد مشمولة بشرط السلام (ولذلك لم تعد مشمولة باتفاقية الزراعة).

حكمت لجنة تسوية النزاعات لصالح البرازيل في سبتمبر ٢٠٠٤، ووافقت على أنه عندما ينتهي شرط السلام، فإن العديد من الإعانات الأمريكية تدرج في إطار اتفاقية SCM بدلاً من الاتفاق المتعلق بالزراعة. وكانت هذه مشكلة مع الخطوة الثانية؛ لأنها إعانة جديدة تمَّ سنُّها بعد اتفاق جولة الأوروغواي. وعلاوة على ذلك، منعت برامج ضمان ائتمان الصادرات إعانات التصدير. وأخيراً، حكمت اللجنة بأن هذه الإعانات قد أدت إلى قمع أسعار القطن، وهو ما أضّر بالبرازيل، ورفضت استئناف الولايات المتحدة الأمريكية في مارس ٢٠٠٥.

قالت لجنة الامتثال إن الولايات المتحدة الأمريكية لم تمثل تماماً للحكم في ديسمبر ٢٠٠٧؛ لذلك ادعت البرازيل الحق في فرض ٢,٥ مليار دولار في العقوبات الجزائية ضد الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن اللجنة وافقت على منح البرازيل عقوبات بنحو ٨٢٩ مليون دولار، منها ٥٩١ مليون دولار في التعريفات الجزائية، و٢٣٨ مليون دولار في مجال حقوق الملكية الفكرية. ولم ترغب البرازيل في زيادة التعريفات الجمركية على الواردات؛ لأنها غالباً ما تستورد السلع الوسيطة والرأسمالية من الولايات المتحدة الأمريكية. ومع ذلك، فإن العقوبات المفروضة على حقوق الملكية الفكرية وغيرها من الزيادات في التعريفات الجمركية تسببت في قلق لمختلف الشركات الأمريكية. وقبل فرض العقوبات مباشرة، تمَّ التوصل إلى اتفاق بين البرازيل والولايات المتحدة الأمريكية. تمنح الولايات المتحدة الأمريكية الآن صناعة القطن البرازيلية نحو ١٤٧ مليون دولار نقدًا كل عام، ووعدت الولايات المتحدة الأمريكية بإعادة تقييم سياستها الجديدة في استيراد لحوم البقر البرازيلية.

ومن المثير للاهتمام أن البرازيل رفعت القضية، على الرغم من أن المنتجين في غرب إفريقيا ربما تضرروا أكثر من ذلك. وثمة دولتان إفريقيتان منتجتان، بنين وتشاد، وهما طرف ثالث في القضية، ولكن البرازيل جمعت الخبراء معاً للشهادة (بعضهم من الولايات المتحدة الأمريكية)، وكان يجادل محاميهم في إثبات صحة القضية، وتحملت وطأة الانتقاد من الحكومة الأمريكية والجمهور. ومع ذلك، وفي نهاية المطاف، لم تتغير سياسات القطن في الولايات المتحدة الأمريكية، بل هي فقط تكلف الحكومة الأمريكية الأموال.

كان من المقرر عقد اجتماع لوزراء التجارة في كانكون المكسيك في سبتمبر ٢٠٠٣؛ لأنه كان يُعتقد أنه تم إحراز تقدُّم كافٍ للتوصل إلى أسلوب نهائي، حيث يمكن المضي قدماً في المفاوضات.

وبدلاً من ذلك، توقفت المفاوضات تماماً بسبب قضايا سنغافورة والزراعة. ورأت مجموعة العشرين وغيرها من الدول الأقل نمواً أن الدول المتقدمة الأكثر تقدماً كانت تسيطر على الإجراءات، وانسحبت من المفاوضات.

ولا يزال هناك بعض العمل على مفاوضات جولة الدوحة بصفة دورية فيما يتعلق بالزراعة. فعلى سبيل المثال، وضعت منظمة التجارة العالمية مشروعَ طرائق للزراعة الذي أنشئ في ديسمبر ٢٠٠٨ (انظر شرح الإطار ٦, ٣). ومع ذلك، ليس من الواضح أن هذه الطريقة سوف تخدم دائماً كأساس لاتفاق الزراعة من جولة الدوحة. ومن غير الواضح أيضاً ما يعنيه عدم الاتفاق هذا بالنسبة لمستقبل منظمة التجارة العالمية. يمكن للمرء أن يشعر بالاكْتئاب إزاء عدم إحراز تقدّم، ولكن لا مبرر وماكوي (Lambert and McKoy) وجدا ببساطة أنه بمجرد أن تكون عضواً في منظمة التجارة العالمية، فإن ذلك سوف يحفز التجارة الزراعية. ويقدران أن التجارة الزراعية تزيد بنسبة ٣٠٠٪ عندما يكون كلا الطرفين من أعضاء منظمة التجارة العالمية، ولكن قد يتم تحويل جزء كبير من تلك التجارة من غير الأعضاء في منظمة التجارة العالمية. ويجادلان بأن عضوية منظمة التجارة العالمية تتزامن مع العديد من التغييرات داخل الدولة التي تعزز التجارة، بما في ذلك الحد من عدم اليقين بالنسبة للشركات التي تستثمر في العلاقات التجارية.

شرح الإطار (٦, ٣) طريقة مشروع الزراعة، ديسمبر ٢٠٠٨:

طريقة المشروع من ديسمبر ٢٠٠٨، لديها هيكل متدرج لتخفيض مقياس الدعم الكلي، وزيادة إمكانية الوصول إلى الأسواق، وهو ما يعني أن التخفيضات الكبيرة تُجرى عندما تكون القيم مرتفعة. وتستخدم منظمة التجارة العالمية مفهوم الدعم المحلي العام المشوّه للتجارة (OTDS)، للتخفيضات التالية في مقياس الدعم الكلي على مدى خمس سنوات:

٨٠٪ إذا كان الدعم المحلي العام المشوّه للتجارة (OTDS) < ٦٠ مليار دولار.

٧٠٪ إذا كان ١٠ مليارات دولار > الدعم المحلي العام المشوّه للتجارة (OTDS) < ٦٠

مليار دولار.

٥٥٪ إذا كان الدعم المحلي العام المشوّه للتجارة (OTDS) > ١٠ مليارات دولار.

ويبلغ الانخفاض الإجمالي في التعريفات الجمركية للدول الأكثر تقدماً ٥٤٪ على الأقل، مع التخفيضات التالية في التعريفات الجمركية على مدى ١٠ سنوات:

تخفيض ٥٠٪ إذا كانت التعريفة الجمركية $> ٢٠٪$

تخفيض ٥٧٪ إذا كانت $٢٠٪ >$ التعريفة لجمركية $> ٥٠٪$

تخفيض ٦٤٪ إذا كانت $٥٠٪ >$ التعريفة لجمركية $> ٧٥٪$

تخفيض ٧٠٪ إذا التعريفة لجمركية $< ٧٥٪$

يستمر شرط الحد الأدنى أو الدعم الضئيل، ولكن يتم تخفيض المستوى العام بنسبة ٥٠٪ على الفور. وتستمر الإعفاءات من الصندوق الأزرق، ولكنها لا يمكن أن تزيد عن ٥, ٢٪ من قيمة الإنتاج الزراعي (كقاعدة مع الفترة ١٩٩٥-٢٠٠٠). وهناك أحكام تنص على أن تعلن الدول أن بعض النسبة المئوية من بنود التعريفة الجمركية حساسة، وهو ما يسمح بتخفيضات أقل في التعريفات الجمركية على تلك السلع. وهناك أيضاً صيغة بشأن توسيع حصص الواردات لخصص التعريفة الجمركية.

وكالتان دوليتان مهمتان أخريان:

هناك وكالتان دوليتان مهمتان أخريان لهما تأثير كبير على التجارة العالمية وظروف الاقتصاد الكلي والتنمية، هما: صندوق النقد الدولي (IMF)، والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (World Bank). وكلتا المنظميتين تقع رسمياً تحت إشراف الأمم المتحدة، ولكنها في الواقع مستقلة إدارياً ومالياً. وقد تم إنشاء كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة.

صندوق النقد الدولي:

وقد نما مفهوم صندوق النقد الدولي والحاجة إليه من الكساد العالمي الذي حدث في الثلاثينيات من القرن الماضي، والذي كان ناجماً جزئياً عن الزيادات الحادة في التعريفات الجمركية، وتخفيض قيمة العملة بهدف وقف مشاكل ميزان المدفوعات. وحاولت الدول الحد من مشاكلها، بتخفيض قيمة عملاتها لزيادة صادراتها وخفض وارداتها. وانهار النظام التجاري العالمي بعد أن تسببت سلسلة من تخفيضات قيمة العملة في عدم استقرار هائل في السوق العالمية..

وقد أنشئ صندوق النقد الدولي لتوفير الأموال التي يمكن للدول أن تستخدمها للخروج من مشاكل ميزان المدفوعات المؤقتة. وتتمثل أهداف صندوق النقد الدولي في مساعدة الدول على إدارة ميزان مدفوعاتها بكفاءة، ومساعدة الدول على وضع إصلاحات في مجال السياسة العامة تساعد على إيجاد حل طويل الأجل لهذه المشاكل. وإذا استخدمت قروض صندوق النقد الدولي بشكل صحيح، فإنها سوف تحافظ على الدول من تخفيض قيمة عملاتها للتغلب على النقص في العملات في المدى قصير الأجل. ويقوم صندوق النقد الدولي بتوثيق ورصد سياسات الاقتصاد الكلي في جميع الدول الأعضاء فيه.

يدير صندوق النقد الدولي "بعثات" أو دراسات لكثير من الدول الأقل نموًا بشأن القروض غير المسددة. ونتائج البعثة هي مجموعة من التغييرات الموصى بها في السياسات والمؤسسات التي سوف تساعد على توجيه الدولة نحو استقرار الاقتصاد الكلي. وتجري معظم قروض صندوق النقد الدولي بشرط أن تُسنَّ بعض الإصلاحات في مجال السياسات (ما يُسمَّى ببرامج التكيف الهيكلي). وقد تشمل هذه التعديلات خفض الإعانات، وبيع المؤسسات المملوكة للدولة، وخفض عجز الميزانية، وتخفيض قيمة العملة، أو غير ذلك من التغييرات التي يصعب على الدولة تنفيذها. وتشكل شروط هذه التغييرات في السياسات جزءًا من عملية التفاوض على القروض. وإذا لم يتم سن التغييرات في السياسات، فقد لا يُسمح للدولة بالاعتماد على خطها الائتماني، أو عدم الموافقة على الحصول على قروض جديدة. ولأن صندوق النقد الدولي يتعامل الآن في الديون طويلة الأجل، فهو ممول إنمائي أكثر أهمية من ميثاقه الأصلي.

يتعين على الدول أن توقع على قواعد السلوك ومواد الاتفاق لتصبح عضوًا في صندوق النقد الدولي. ويجب أن تتيح التبادل الحر لعمليتها، ويجب أن يكون هناك نظام يعتمد على سياسة اقتصاد كلي مفتوح نسبيًا، يسهل تتبُّعه من قبل صندوق النقد الدولي.

يتلقى صندوق النقد الدولي الأموال من الدول الأعضاء، ويتناسب مقدار الأموال المتاحة للقروض لدولة معينة مع معدل الاشتراك فيه (أو رسوم العضوية). ويستند معدل الاشتراك لكل دولة على الأهمية الاقتصادية الدولية، ويستند التصويت على التبرعات. ويخضع الصندوق لمجلس محافظين يمثل أعضاءه.

وفي السنوات الأخيرة، كان لدى صندوق النقد الدولي مطالب ضخمة على موارده المالية. ويجد الصندوق نفسه على نحو متزايد مع دول، مثل الولايات المتحدة الأمريكية واليابان، لتلبية الاحتياجات المالية لكثير من الدول. ومع ذلك، فإن صندوق النقد الدولي لديه فريق مدرب من خبراء الاقتصاد الكلي ذوي الخبرة الدولية في التعامل مع أزمات ميزان المدفوعات. إن مشاركته في هذه الصعوبات يجلب منظورًا دوليًا للأزمة التي تساعد على التغلب على الجوانب السياسية التي غالبًا ما تأتي ببرامج أحادية الجانب.

البنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك الدولي):

يتمثل الدور الرئيسي للبنك الدولي في تمويل مشاريع إنمائية طويلة الأجل في الدول الأقل نموًا. ويستخدم البنك الأموال التي يتلقاها من الدول الأعضاء فيه، إلى جانب الأموال التي يقترضها من أسواق الائتمان الدولية، لتمويل المشاريع التي عادةً لا يتعامل معها القطاع الخاص. وفي السنوات الأولى اشتملت العديد من مشاريع البنك الدولي على تطوير شبكات المياه، والطرق، والجسور، وبناء السدود، والزراعة، وغيرها من احتياجات النظام الأساسية. ولا يزال البنك يمول العديد من هذه المشاريع، ولكن دوره الآن أكثر تنوعًا؛ نظرًا لوجود مجموعة واسعة من الاحتياجات في جميع أنحاء العالم النامي.

يتم تطوير مشروع البنك الدولي بالتعاون مع الحكومة المضيفة، ويتم اعتماده في نهاية المطاف من قبل مجلس إدارة البنك. وتذهب قروض المشاريع المقدمة من البنك الدولي إلى الحكومات المضيفة بأسعار ميسرة. وعادةً ما تقع على عاتق الحكومة مسؤولية إدارة المشروع. وعلى مرّ السنين، شارك البنك على نحو متزايد في قروض التعديل الهيكلي التي تتوقف على إصلاحات السياسات في الدولة. وكثيرًا ما يعمل صندوق النقد الدولي والبنك الدولي بشكل متوافق لتحديد الاحتياجات المالية للإصلاحات الهيكلية، ويأتي دور البنك من خلال التمويل اللازم على المدى الطويل. ومع ذلك، هناك أوقات تكون فيها الأدوار الفردية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي ضبابية، خاصة عندما لا توافق المؤسسات على الإصلاحات اللازمة أو توقيت هذه الإصلاحات.

وهناك أيضًا بنوك التنمية الإقليمية التي تعمل بطريقة مماثلة للبنك الدولي، وتشمل بنك التنمية الإفريقي، وبنك التنمية الآسيوي، وبنك التنمية للدول الأمريكية، والبنك الأوروبي للإنشاء والتعمير.

الملخص:

١ - إن المبادئ التوجيهية الرئيسية لاتفاقية الجات / منظمة التجارة العالمية هي المعاملة بالمثل، وعدم التمييز، والشفافية، والمعاملة الوطنية، والتعويض.

٢ - عادة ما يتم التعامل مع مفاوضات الجات / منظمة التجارة العالمية من خلال جولات تستهدف قطاعات محددة لتخفيضات حاجز التجارة.

٣ - بدأت جولة الأوروغواي في عام ١٩٨٦، وكانت الزراعة محور تركيز رئيسي في الجولة. ومن المجالات المهمة الأخرى التي تناولتها الجولة: الملكية الفكرية، والخدمات، وتدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، وعملية تسوية النزاعات.

٤ - في بداية جولة الأوروغواي، كانت هناك ثلاث مجموعات مع مقترحات لتحرير التجارة الزراعية، هي: الولايات المتحدة الأمريكية، والاتحاد الأوروبي، ومجموعة كيرنز. وقد انهارت المحادثات في ديسمبر عام ١٩٨٨، ولكن بعد الكثير من المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوروبي (إصلاح رئيسي للسياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي) تمّ التوصل إلى اتفاق نهائي في ديسمبر ١٩٩٣.

٥ - اشتمل اتفاق جولة الأوروغواي بشأن الزراعة على ثلاثة عناصر رئيسية، وتحولت جميع الحواجز التجارية إلى تعريفات جمركية، وستخفض هذه التعريفات بنسبة لا تقل عن ١٥٪ (بمتوسط ٣٦٪) على مدى ست سنوات. ويجب على الدول أن تخفض مقياس الدعم الكلي بنسبة ٢٠٪ على مدى ست سنوات. ولا يمكن للدول أن تقدم إعانات جديدة للصادرات، ويجب عليها أن تقلل من البرامج الحالية لدعم الصادرات بنسبة ٢١٪ من حيث الكمية و ٣٦٪ من حيث القيمة.

٦ - تشكلت منظمة التجارة العالمية كمنظمة أكثر شمولاً لتحل محل اتفاقية الجات. وتوجد لدى منظمة التجارة العالمية عملية أقوى لتسوية المنازعات، والمزيد من الوسائل لإنفاذ القواعد. ومع ذلك، لم تشهد الجولة الحالية من المفاوضات وجولة الدوحة تقدماً يذكر في الزراعة أو في معظم القضايا الأخرى.

٧ - هناك منظمتان اقتصاديتان دوليتان مهمتان أخريان هما: صندوق النقد الدولي الذي يقدم قروضاً إلى الحكومة لعلاج مشاكل ميزان المدفوعات، والبنك الدولي الذي يمول مشاريع إنمائية طويلة الأجل في الدول الأقل نمواً.

الأسئلة:

١ - لماذا كانت مفاوضات الجات في جولة الأوروغواي مهمة جداً بالنسبة للزراعة؟ لماذا كانت صعبة جداً؟

٢. هل تؤيد عضوية الولايات المتحدة الأمريكية في منظمة التجارة العالمية، أو أن الولايات المتحدة الأمريكية تضحي بالكثير من السيادة؟ اشرح.

٣. هل تؤيد الموقف الأول للولايات المتحدة الأمريكية في جولة الأوروغواي، للقضاء على كل أشكال الدعم الحكومي للزراعة؟ لماذا؟

٤ - ما هي تجارة المنتجات الزراعية التي تأثرت بدرجة أكبر بتحرير التجارة الذي أحدثته جولة الأوروغواي؟

٥ - لماذا كانت مفاوضات جولة الدوحة صعبة للغاية؟ هل جعلت القضايا الزراعية هذه الجولة أكثر إثارة للجدل؟ كيف؟

References

- 1- Anderson, Kym and Will Martin. "Agricultural Trade Reform and the Doha Agenda." *The World Economy* 28 (September 2009): 1301-27.
- 2- Anderson, Kym, Will Martin, and Dominique van der Mensburgghe. "Distortions to World Trade: Impact on Agricultural Markets and Farm Income." *Review of Agricultural Economics* 28 (2006): 168-94.
- 3- Blustein, Paul. *Misadventures of the Most Favored Nations: Clashing Egos, Inflated Ambitions, and the Great Shambles of the World Trade System*. New York, NY: PublicAffairs. 2009.
- 4- Brown, Chad. *Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*. The Brookings Institute. 2009.
- 5- Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. "Effects of the Uruguay Round Agreement on U.S. Agricultural Commodities." GATT-1. March 1994. Government Printing Office: Washington.
- 6- Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. "Agriculture in the WTO." *Situation and Outlook Series*. WRS-98-4. December 1998. Government Printing Office: Washington.
- 7- Hudec, Robert. "Does the Agreement on Agriculture Work? Agricultural Disputes after the Uruguay Round." *International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper #98-2*. April 1998.
- 8- Lambert, Dayton and Shahera McKoy. "Trade Creation and Diversion Effects of Preferential Trade Associations on Agricultural and Food Trade." *Journal of Agricultural Economics* 60 (2009):17-39.
- 9- Peterson, Wesley. *A Billion Dollars a Day: The Economics and Politics of Agricultural Subsidies*. Malden, MA: Wiley-Blackwell. 2009
- 10- Walsh, Brockmeier, and Matthews, "Implications of Domestic Support Disciplines for Further Agricultural Trade Liberalization." *Journal of International Agricultural Trade and Development*. 3: 173-98.

اتفاقيات التجارة التفضيلية

على الرغم من كَلِّ التقدم بشأن تحرير التجارة، الذي تحقق من خلال اتفاقية الجات منذ عام ١٩٤٦، فقد كانت هناك العديد من الجهود لتشكيل تحالفات بين الدول من أجل التجارة الحرة. وتُسمَّى هذه التحالفات التي تسمح بتحرير التجارة بين الأعضاء باتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs)، وهي عامة تأتي في شكلين: منطقة التجارة الحرة (FTA)، والاتحاد الجمركي (CU). اتفاقية التجارة الحرة الأكثر شهرة هي اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA) بين كندا والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية، في حين أن الاتحاد الجمركي الأكثر شهرة هو الاتحاد الأوروبي (E.U.) بين معظم دول أوروبا الغربية.

يغطي هذا الفصل نظرية اتفاقيات التجارة التفضيلية، والحالات التي تكسب وتخسر فيها الدول الأعضاء. والعامل الرئيسي لتحديد ما إذا كانت الدول تكسب أو تخسر هو ما يحدث لمستويات التعريفات الجمركية، وبالتالي الأسعار. إذا انخفضت، فمن المرجح أن تكسب الدولة؛ فإذا لم تنخفض، فإن الدولة تخسر عائدات التعريفات الجمركية، والواردات من الدول الأعضاء غير الفعالة نسبيًا، وهو ما يُقلل من رفاهية الدول الأعضاء. اتفاقية التجارة الحرة الأكثر شهرة، هي التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، والاتحاد الجمركي للاتحاد الأوروبي (E.U.)، وتم تغطيتها مع شيء من التفاصيل لتقديم فكرة عن كيف يكون التشكيل والعمل بموجب اتفاقيات التجارة التفضيلية.

مقدمة في اتفاقيات التجارة التفضيلية:

لا توجد لدى الاتحادات الجمركية حواجز تجارية فيما بين الأعضاء، كما أن لدى الأعضاء تعريفات خارجية مشتركة (لغير الأعضاء). وكثيراً ما يكون لدى الاتحاد الجمركي حرية في انتقال عوامل الإنتاج (العمالة، ورأس المال الاستثماري، وما إلى ذلك)، ومعايير متسقة، وحتى عملة موحدة (في حالة الاتحاد الأوروبي). تسمح مناطق التجارة الحرة للدول الأعضاء بالحفاظ على الحواجز التجارية الخاصة بها مع الدول غير الأعضاء، ولكن هناك قواعد المنشأ التي تحافظ على سلع الدول غير الأعضاء من إعادة تصديرها بين أعضاء منطقة التجارة الحرة.

تنتهك اتفاقيات التجارة التفضيلية مبدأ الجات / منظمة التجارة العالمية من جانب الدول الأكثر رعاية، فبمجرد تخفيض حاجز تجاري لدولة عضو في اتفاقية الجات، فإنه ينبغي تخفيضه لجميع الدول الأعضاء. غير أن المادة (٢٤) من اتفاقية الجات تسمح بإعفاء اتفاقيات التجارة التفضيلية، طالما أنها تنطوي على تخفيض بنسبة ١٠٠٪ للتعريفات الجمركية بين أعضائها (أي عندما يتم إلغاء التعريفات الجمركية). وإذا لم يتم القضاء على الحواجز التجارية تماماً (كما هو الحال مع نافتا)، فإن اتفاقية الجات تعتبرها قريبة بما فيه الكفاية للحصول على الموافقة بموجب المادة (٢٤). وغالباً ما تنطوي اتفاقيات التجارة التفضيلية على فترة انتقالية، يتم فيها تقليص التعريفات الجمركية وغيرها من القيود التجارية ببطء حتى تصل إلى الصفر. ولن تحصل اتفاقية التجارة التفضيلية على إعفاء من اتفاقية الجات، إذا كانت الاتفاقية ترفع التعريفات الجمركية المفروضة على غير الأعضاء في منطقة التجارة التفضيلية.

كانت الولايات المتحدة الأمريكية في البداية ضد المادة (٢٤)؛ لأنها اعتقدت أن اتفاقيات التجارة التفضيلية (واتفاقيات التجارة الإقليمية أو المناطق) من شأنها أن تقوّض المفاوضات متعددة الأطراف من خلال اتفاقية الجات. وكما سيتبين لاحقاً في هذا الفصل، هناك نزاع نظري بشأن ما إذا كانت اتفاقات التجارة التفضيلية تزيد من الرفاه العالمي. هناك آثار خلق التجارة التي هي إيجابية، وتأثيرات تحويل التجارة التي هي سلبية. كانت الولايات المتحدة الأمريكية صريحة جداً في معارضتها لاتفاقيات التجارة التفضيلية؛ لأن هناك فقط آثار خلق التجارة من تحرير التجارة متعددة الأطراف من اتفاقية الجات.

وقد تغير موقف الولايات المتحدة الأمريكية في نوفمبر ١٩٨٢، عندما لم يتم إطلاق جولة جات جديدة ضد رغبات الولايات المتحدة الأمريكية القوية. بدأت الولايات المتحدة الأمريكية على الفور التفاوض على اتفاقات ثنائية مع كندا، وإسرائيل في العام التالي، بحجة أن الاتفاقيات الثنائية واتفاقيات التجارة التفضيلية سوف تُحرِّك الدول إلى مفاوضات متعددة الأطراف. منذ عام ١٩٨٢، كان هناك انتشار لاتفاقيات التجارة التفضيلية في جميع أنحاء العالم، والتي استمرت دون تباطؤ. وفي يناير ٢٠١٢، كان هناك ٢٢٢ اتفاقية للتجارة التفضيلية سارية المفعول (WTO). وتملك الولايات المتحدة الأمريكية اتفاقيات ثنائية مع أستراليا (منذ عام ٢٠٠٤)، والبحرين (٢٠٠٦)، وشيلي (٢٠٠٣)، وإسرائيل (١٩٨٥)، والأردن (٢٠٠٢)، وكوريا (٢٠١٢)، والمغرب (٢٠٠٥)، وعمان (٢٠٠٩) وبيرو (٢٠٠٩)، وسنغافورة (٢٠٠٣). والولايات المتحدة الأمريكية عضو في التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، واتفاقية التجارة الحرة لجمهورية الدومينيكان - أمريكا الوسطى (CAFTA-DR). وهكذا فإن ما مجموعه عشرين دولة لديها حرية الوصول إلى الأسواق الأمريكية.

هذا الفصل سوف يغطي الجوانب الاقتصادية لاتفاقيات التجارة التفضيلية، ويراجع الأحوال عندما يستفيد العالم من إنشائه، وعندما يخسر العالم من إنشائه. وفي وقت لاحق من هذا الفصل، سوف يتم مناقشة أكبر اثنتين من اتفاقيات التجارة التفضيلية، والتجارة الحرة لأمريكا الشمالية والاتحاد الأوروبي؛ لتسليط الضوء على عملية التفاوض، والقواعد المتعلقة بتشغيلها، والتغيرات التي أدخلتها على بقية العالم.

جوانب الرفاهية في اتفاقيات التجارة التفضيلية:

العامل الرئيسي المميز بين اتفاقيات التجارة التفضيلية وتحرير التجارة البحتة، هو أن هناك ميلاً لتحويل الصادرات من الموردين ذوي التكلفة المنخفضة إلى الموردين ذوي التكلفة الأعلى، نتيجة للأفضليات التجارية. ويقدم الجدول (١، ٧) مثلاً مبسطاً عن الجوانب السلبية لتحويل التجارة. وتشمل أمثلة خلق وتحويل التجارة تعريفات خارجية مشتركة للدول من أجل التبسيط، وبالتالي فإن منطقة التجارة التفضيلية هي الاتحاد الجمركي.

افترض أن الدولتين A و B تدخلان في اتحاد جمركي، ولكن الدولة C مستبعدة. وقبل الاتفاق، كل دولة تستورد القمح من الدولة C، منتج القمح منخفض التكلفة (كما هو مبين في العمود ٢ من الجدول ١، ٧). ويبلغ سعر بوشل القمح ٦ دولارات، و ٤ دولارات، و ٣ دولارات على التوالي في الدول A و B و C، بسبب اختلاف التعريفة والتي هي ٣ دولارات للدولة A وتعريفة دولار واحد للدولة B. ويفترض هذا التحليل أن تكاليف النقل هي صفر، وهناك منافسة كاملة؛ لذلك ففروق الأسعار بين الدول تعكس التعريفات الجمركية.

الجدول (١، ٧): أمثلة على خلق وتحويل التجارة *

الدولة	قبل الاتحاد الجمركي	بعد الاتحاد الجمركي (TD)	بعد الاتحاد الجمركي (TC)
A	٦ دولارات (t=3)	٦ دولارات (t=3)	٤ دولارات (t=1)
B	٤ دولارات (t=1)	٦ دولارات (t=3)	٤ دولارات (t=1)
C	٣ دولارات	٣ دولارات	٣ دولارات
نمط التجارة	A إلى C	A إلى B	A إلى C
	B إلى C		B إلى C

t* هي التعريفة الجمركية

TD هو حالة تحويل التجارة

TC هو حالة خلق التجارة

تحويل التجارة سوف يحدث في مثال القمح، إذا كانت هناك مجموعة من السياسات التي تشجع الدولة A على استيراد القمح من الدولة B. والسبب هو أنه قبل الاتحاد الجمركي، كانت الدولة A تستورد من المنتج منخفض التكلفة. إن الاستيراد من الدولة B سوف يشجع المنتجين ذوي التكلفة الأعلى على زيادة إنتاج القمح، ومن ثم سيكونون غير فعالين (ويقللون من رفاهية العالم). ويبين العمود (٣) الحالة التي تكون فيها التعريفة الخارجية للاتحاد الجمركي ٣ دولارات لكل بوشل، وهي التعريفة نفسها التي سادت في الدولة A قبل الاتحاد الجمركي. وهذه التعريفة سوف تؤدي إلى زيادة الإنتاج في الدولة B؛ لأن السعر الداخلي في B يزيد بمقدار ٢ دولار للبوشل. وسوف يتم شحن بعض من هذا الإنتاج المتزايد في B إلى A (ومزاحمة الواردات من الدولة C)، وبالتالي سيتم تحويل التجارة من

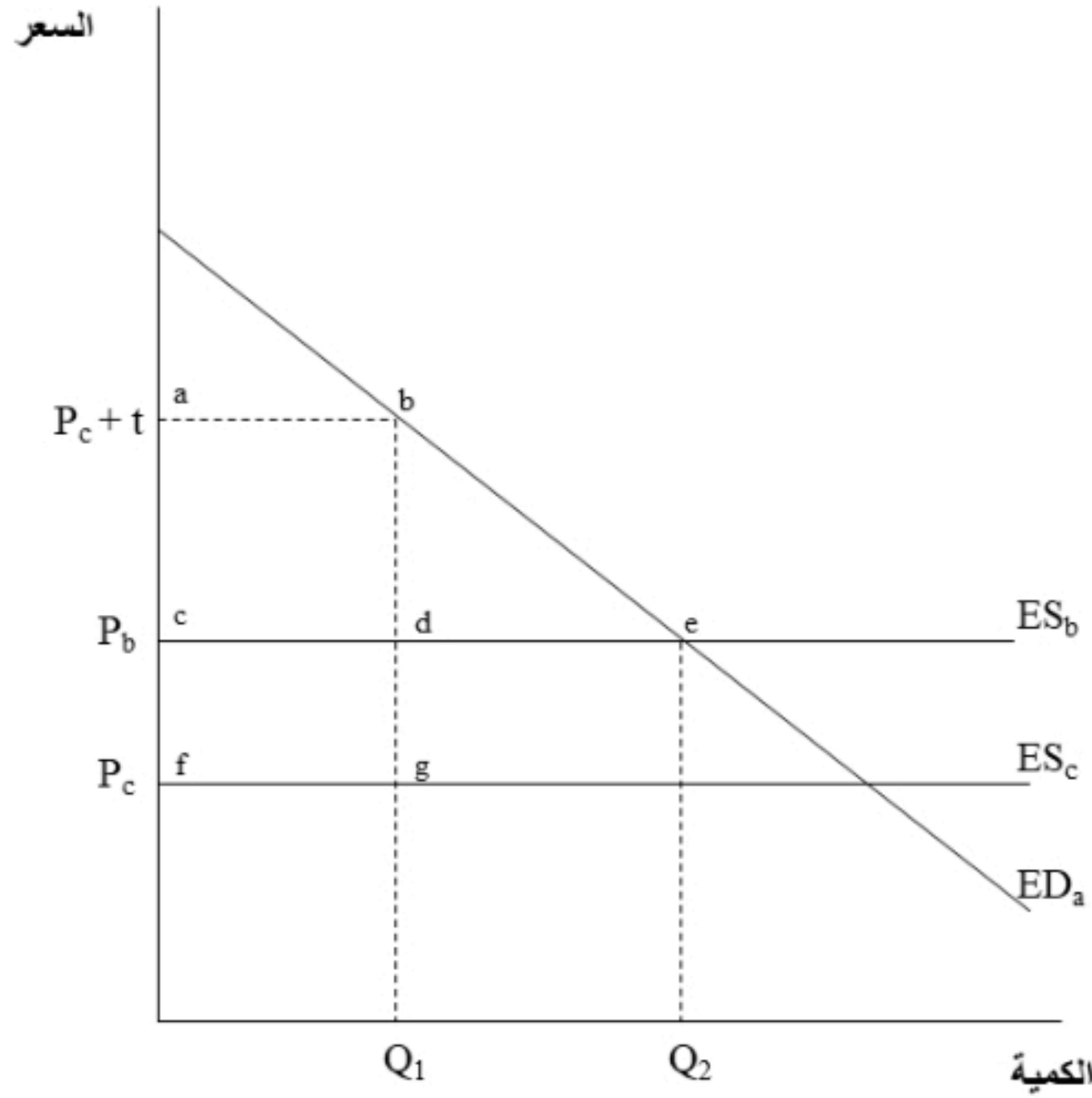
صادرات الدولة C إلى الدولة B. ويحدث تحويل التجارة؛ لأن تكاليف الإنتاج الإضافية في الدولة B هي أكبر من تكاليف الإنتاج في الدولة C، الذي كان "مزدحمًا".

خلق التجارة سوف يحدث في مثال القمح، إذا لم يتم تشجيع الإنتاج في الدولة B، كما هو مبين في العمود (٤). وفي هذه الحالة، فإن التعريفية الخارجية المشتركة، حُدَّت بمبلغ دولار واحد لكل بوشل، وهي مطابقة للتعريفية الأولية في الدولة B. لا يوجد زيادة في إنتاج B، ولكن هناك فوائد لخلق التجارة، بسبب انخفاض الأسعار في الدولة A وزيادة الصادرات من الدولة C إلى الدولة A. ويستمر القمح في الانتقال من الدولة C إلى B، كما كان عليه قبل الاتحاد الجمركي.

ترد أمثلة على تحويل التجارة، وخلق التجارة بيانياً في الأشكال من (١, ٧) إلى (٣, ٧). ويبين الشكل (١, ٧) آثار تحويل التجارة للاتحاد الجمركي بين الدولتين A و B. ED_a هو منحنى الطلب على الواردات بالنسبة للقمح في الدولة A. وتعتبر ES_b و ES_c منحنيات عرض الصادرات للدولتين B و C على التوالي، ويُفترض أن كليهما تام المرونة (لذلك الدولة A هي دولة صغيرة). وبدون الاتحاد الجمركي، إذا كانت التعريفية الجمركية للدولة A هي t ، فإنها تستورد Q_1 وحدة من القمح من الدولة C، وتتلقى الدولة A إيرادات التعريفية الجمركية بمقدار المساحة $abfg$. ولا توجد تجارة بين الدولتين A و B.

عندما يتشكل الاتحاد الجمركي، توجد تجارة حرة بين الدولتين A و B، وبالتالي فإن السعر في الدولة A ينخفض إلى P_b (طالما أن منحنى العرض الزائد في الدولة B تام المرونة)، والدولة A تستورد حصرياً من الدولة B ما دامت التعريفية الخارجية أكبر من $P_b - P_c$. تكسب الدولة A فائض المساحة $abce$ بسبب انخفاض سعرها الداخلي إلى P_b ، ولكنها تخسر المساحة $abfh$ ؛ لأنها لم تعد تحصل على إيرادات التعريفية الجمركية^(١). يجب أن يقارن المرء مساحة المثلث bde مع مساحة المستطيل $cdfg$ لتحديد ما إذا كانت الدولة A تكسب من الاتحاد الجمركي لسوق القمح.

(١) إذا استمرت الدولة A في الاستيراد من الدولة C، فسوف تحصل على بعض الإيرادات الجمركية.

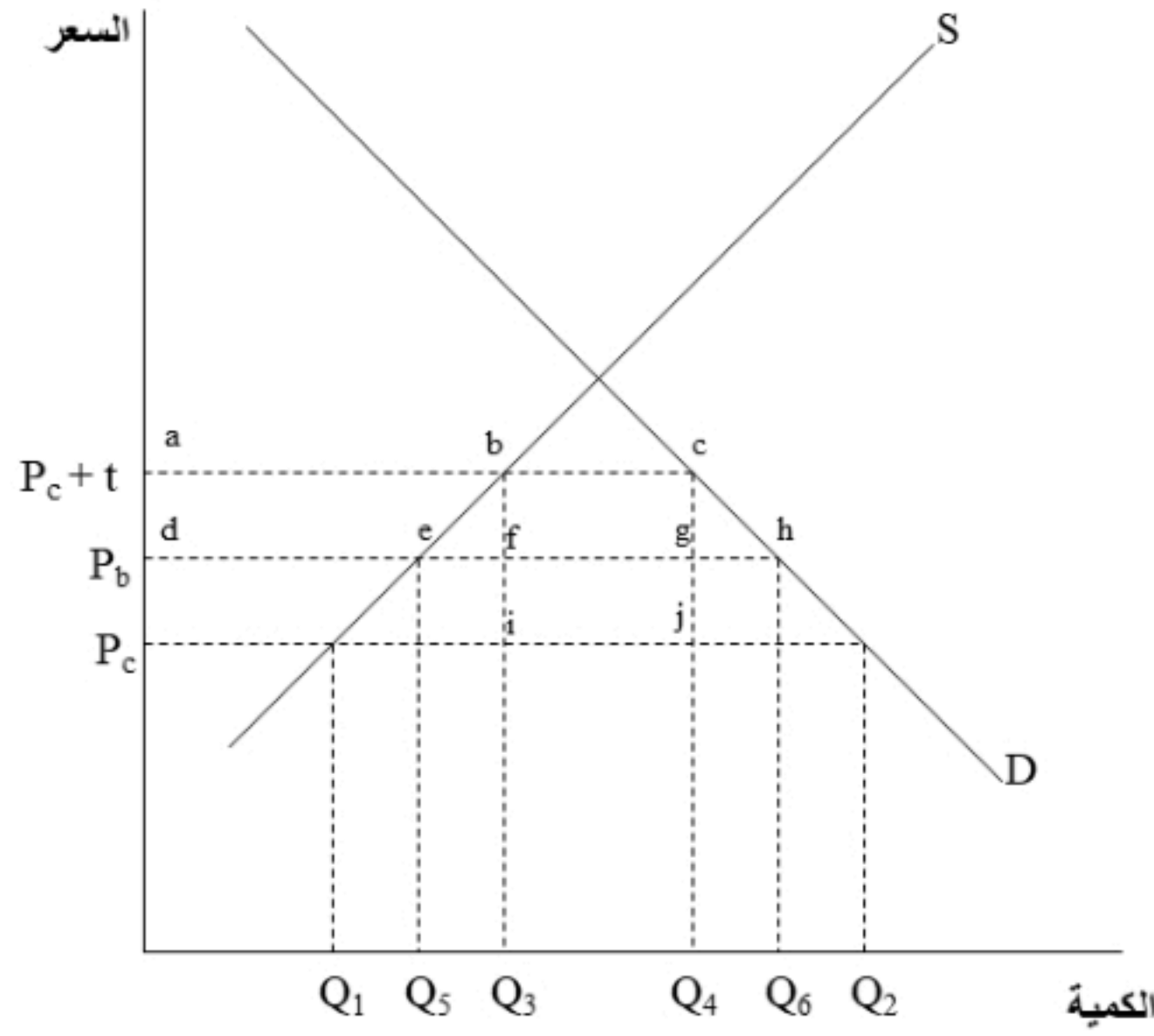


الشكل (١، ٧) نتائج الاتحاد الجمركي مع تحويل التجارة

يوضح الشكل (٢، ٧) المكاسب الناتجة من الاتحاد الجمركي المستحقة إلى الدولة A عندما يكون هناك تحويل تجاري. وفي الشكل، فإن السعر الداخلي الأصلي في الدولة A هو $P_c + t$ وجميع الواردات تكون من الدولة C. الواردات هي $Q_4 - Q_3$ ، وإيرادات التعريف الجمركية للدولة A هي المساحة $bcij$. وعندما يتشكل الاتحاد الجمركي مع الدولة B، ينخفض السعر إلى P_b وتزيد الواردات إلى $Q_6 - Q_5$ ، ولكن الإيرادات الجمركية هي صفر؛ لأن جميع القمح يأتي من الدولة B. والزيادة في فائض المستهلك هي المساحة $acdh$ ، والانخفاض في فائض المنتج هي المساحة $abde$ ، والانخفاض في الإيرادات الحكومية هي المساحة $bcij$. صافي الربح في سوق القمح بسبب الاتحاد الجمركي هو المساحة $bef + cgh - fgij$ ، والتي تكون غير واضحة. وإذا كان فرق السعر بين الدولة B والدولة C صغيراً، فإنه ينبغي أن تكون هناك مكاسب صافية لدولة A. لاحظ أن الواردات مع التجارة الحرة هي $Q_2 - Q_1$.

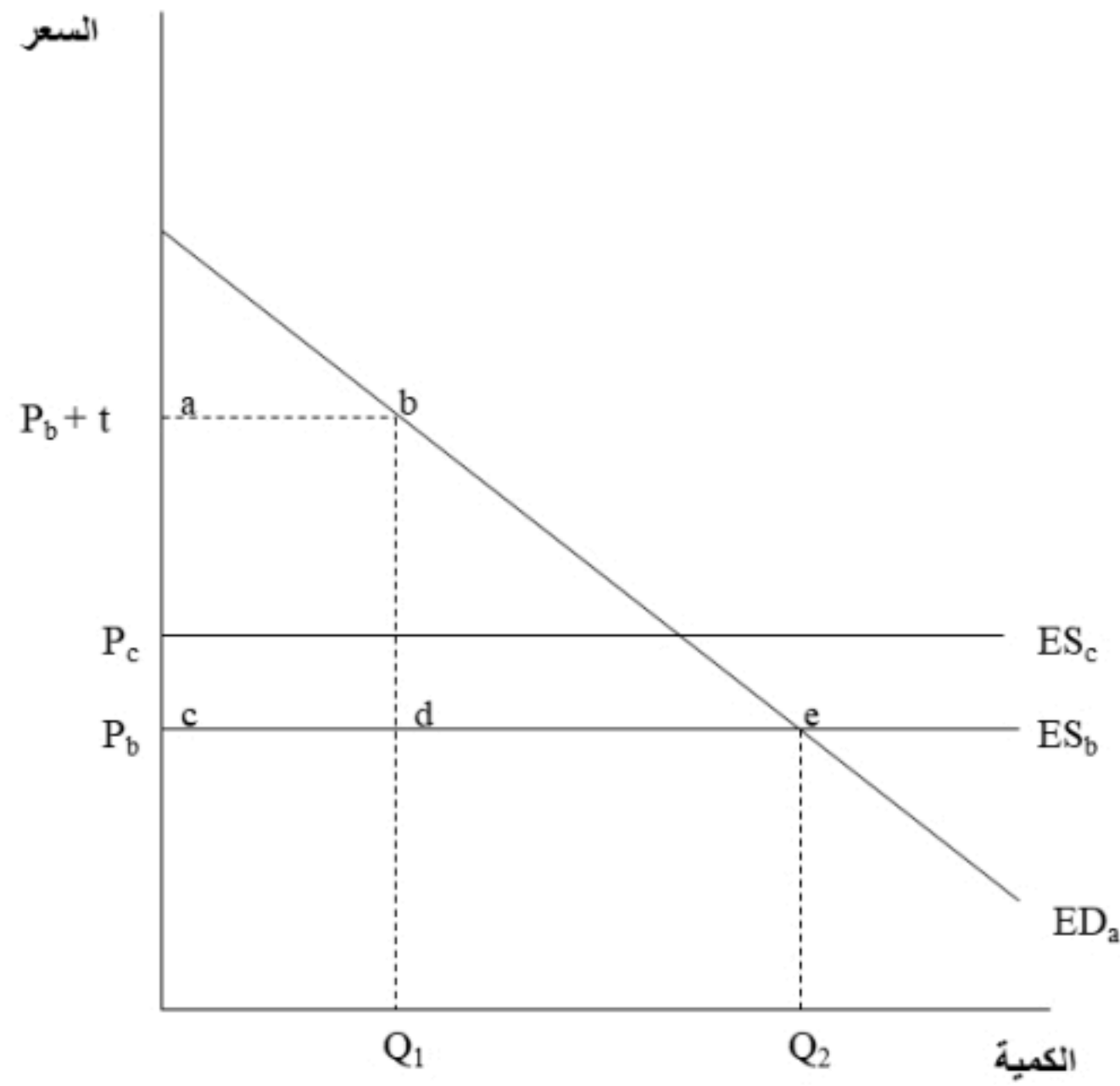
ليس هناك شك في أن الدولة A سوف تكسب، إذا كان لديها اتحاد جمركي مع الدولة C؛ لأنها سوف تحصل على فوائد التحرير التجاري الكامل، ولكن المكاسب قد تكون سلبية بالنسبة للاتحاد

الجمركي مع الدولة B. والعنصر الرئيسي الذي يُسبب تحويل التجارة هو أن السياسات التجارية التمييزية تُشجّع الدولة A على الاستيراد من المنتجين ذوي التكلفة المرتفعة في الدولة B، وتحويل الواردات من المنتجين ذوي التكلفة المنخفضة في الدولة C؛ وهذا يؤدي إلى مزاحمة الإنتاج في الدولة C مع الإنتاج في الدولة B، ويجعل العالم أسوأ حالاً.



الشكل (٧, ٢) مكاسب الدولة A من الاتحاد الجمركي مع الدولة B - تحويل التجارة

يشمل الشكل (٧, ٣) الحالة عندما يكون الاتحاد الجمركي بين الدولة A والدولة B هو لخلق التجارة. وفي هذه الحالة، فإن الدولة B هي المنتج منخفض التكلفة، والمكاسب الناتجة عن التجارة هي مساحة شبه المنحرف المعروف abce. السعر في الدولة C هو أعلى من السعر في الدولة B؛ ولذلك ليس هناك حافز أبداً للدولة A أن تستورد من الدولة C. الدولة A واضح أنها تكسب من الاتحاد الجمركي؛ لأن فائض المكاسب يزيد عن التعويض عن الخسارة في إيرادات التعريفات الجمركية بالمساحة abcd.



الشكل (٧, ٣) نتائج الاتحاد الجمركي مع خلق التجارة

تبين هذه الأمثلة الفكرة الأساسية الكامنة وراء خلق التجارة، وتحويل التجارة، ومع ذلك، فإن الافتراض بأن منحنى عرض الصادرات في الدولة B يكون تام المرونة هو أمر للتبسيط. وفي الحالة التالية، افترض أن منحنى عرض الصادرات في الدولة B يكون له ميل موجب، في حين أن منحنى عرض الصادرات في الدولة C هو تام المرونة^(٢). ويوضح الشكل (٧, ٤) تحويل التجارة مع منحنى عرض الصادرات موجب الميل للدولة B.

يتضح من الشكل (٧, ٤) أنه عند التوازن قبل تشكيل الاتحاد الجمركي، فإن الواردات التي تواجه التعريفة (t) تكون من الدولتين B و C. والسعر الداخلي في الدولة A هو $P_c + t$ ، وهو ما يؤدي إلى استيراد Q_1 و $Q_3 - Q_1$ ، على التوالي، من الدولتين B و C. مكاسب الدولة A من التجارة هي المساحة abd زائد المساحة bdeh (إيرادات التعريفة الجمركية (t) مضروباً في الكمية Q_3).

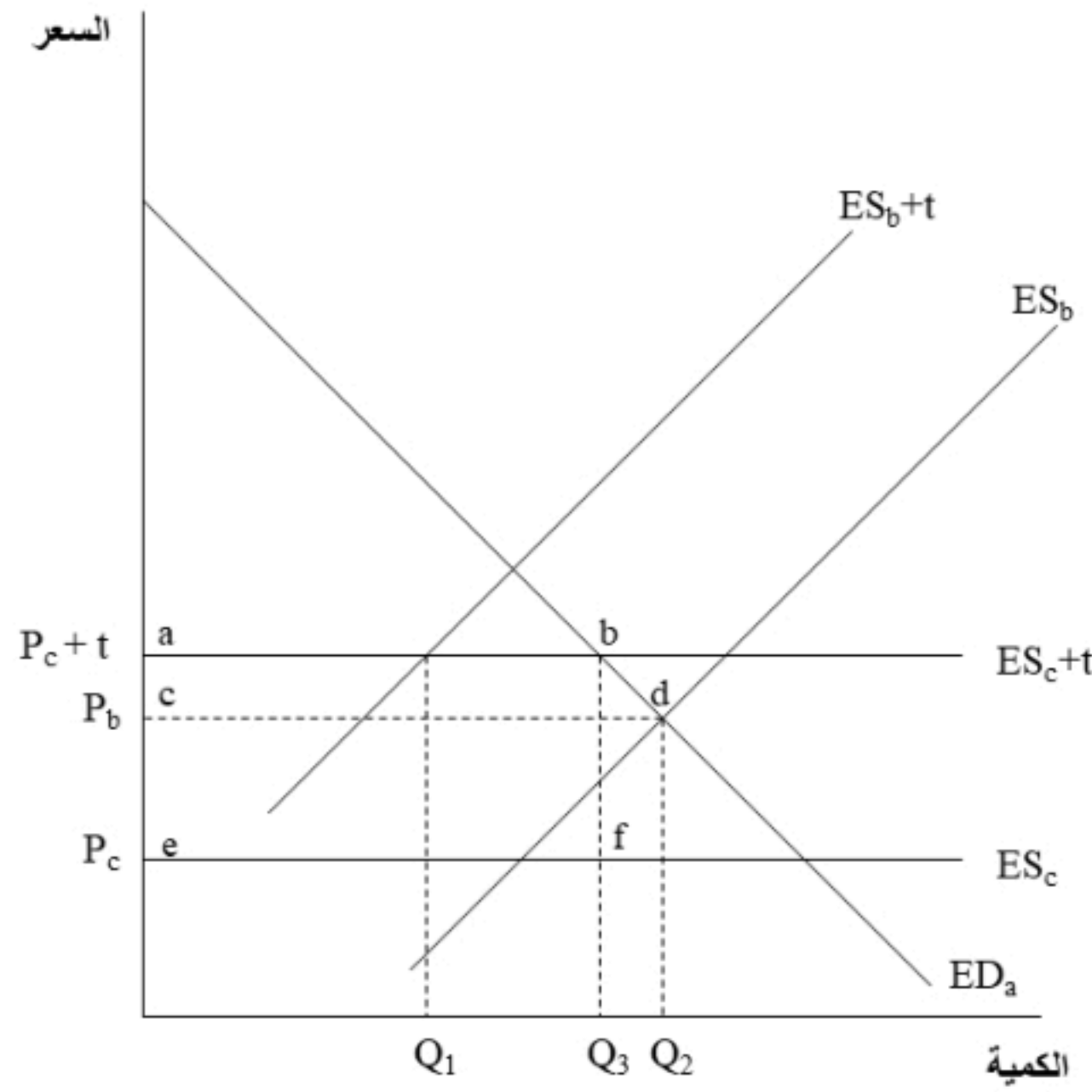
(٢) في هذا التحليل، يمكن للمرء أن يفترض أن الدولة C تمثل بقية العالم. وفي الحقيقة أن دالة عرض صادراتها تام المرونة يُمثَّل الافتراض بأن الدولة A والدولة B دولتان صغيرتان.

الدولة B هي الرابحة من تشكيل الاتحاد الجمركي للقمح؛ لأنها تُصدّر أكثر إلى الدولة A. مكاسبها هي المساحة bcef؛ لأن صادراتها زادت من Q_1 إلى Q_2 . ومع ذلك، عندما تتجمع المكاسب في الدولة B مع خسارة الدولة A، فإن الرفاهية الصافية للدولتين تنخفض بالمساحة cfg، وهي الخسارة الصافية المرتبطة بالمنتجين ذوي التكلفة المرتفعة في الدولة B، والذي يزاحم المنتجين في الدولة C. وأفضل طريقة للدولة A

هو تحرير كامل للتجارة مع جميع الدول، وهذا من شأنه أن يوفر زيادةً صافية في الرفاهية بالمساحة dhi ؛ نظرًا لأن السعر الداخلي في الدولة A عندئذٍ سيعكس تكاليف الإنتاج العالمي عند السعر P_c . الدولة A سوف تزيد الواردات إلى Q_4 ، وتستورد Q_1 من الدولة B و $Q_4 - Q_1$ من الدولة C.

تم رسم الشكل (٧، ٤) بحيث تستمر الدولة A في الاستيراد من الدولة C مع تشكيل الاتحاد الجمركي، وليس هذا هو الحال بالضرورة. إذا كان ES_b يتقاطع مع ED_a عند نقطة ما بعد Q_3 (كما هو مبين في الشكل ٧، ٥)، فإن الدولة A سوف تستورد حصريًا من الدولة B. وفي هذه الحالة، تواجه الدولة A سعرًا داخليًا أقل، وهو ما يتفق مع السعر في الدولة B (P_b). سوف تحقق الدولة A مكاسب فائضة تمثل المساحة $abcd$ من انخفاض السعر الداخلي، ولكنها سوف تخسر جميع إيراداتها الجمركية (المساحة $abef$)؛ لأنه لن تصل أي واردات من الدولة C. وستكون هناك خسائر صافية بسبب تحول الإنتاج من الدولة C إلى الدولة B، ولكن كلما كان تقاطع منحنيات ES_b و ED_a يقع على يمين Q_3 ، انخفض صافي الخسائر إلى الدولة A. وهذه الخسائر الصافية الأقل، هي أن متجعي الدولة B أكثر كفاءة مما هو عليه في الشكل (٧، ٤)، ومن ثم فإن الخسائر في إقناعهم في الإنتاج من أجل تزويد الدولة A تكون أقل.

ويلاحظ أن هذا التحليل يتعلق بمنتج يتم استيراده من قبل الدولة A، وتصديره من قبل الدولة B. في هذه الحالة، فإن الدولة B تكسب، وهناك احتمال (إذا كان تحويل التجارة كبيرًا) أن الدولة A سوف تخسر. ومع ذلك، هناك سلع أخرى سوف تصدرها الدولة A إلى الدولة B، ومن ثم فإن الدولة A ستحقق مكاسب صافية واضحة من الاتحاد الجمركي. وهذه المكاسب في السلع الأخرى التي تُشجع الدولة A على الدخول في الاتحاد الجمركي.



الشكل (٥, ٧) تحويل التجارة مع منتج أكثر كفاءة في الدولة B

وقد ركز التحليل الاقتصادي لمكاسب الرفاه من اتفاقيات التجارة التفضيلية على مناقشة تحويل التجارة؛ لأن هذا المفهوم جديد لهذا الفصل. وتشمل اتفاقيات التجارة التفضيلية العديد من الاحتمالات المتعلقة بمستويات التعريفات النهائية التي تخص الدول المشاركة في الاتفاق. ومستويات هذه التعريفات لغير الدول الأعضاء هي التي تؤدي إلى خلق التجارة مقابل تحويل التجارة. إذا دخلت دولة ما منطقة التجارة التفضيلية، وفي الوقت نفسه خفضت تعريفاتها الخارجية على غير الدول الأعضاء (أو إذا وافقت الدول التي تدخل الاتحاد الجمركي على تحديد التعريفات الخارجية المشتركة عند أدنى مستوى فيما بين الدول الأعضاء)، فإن إمكانية حدوث آثار لتحويل التجارة تكون قليلة.

تعليق واحد أخير يتضمن كيف تشوّه اتفاقيات التجارة التفضيلية سلوك الاستثمار الأجنبي المباشر. اتفاقيات التجارة التفضيلية لا تؤدي إلى تحويل التجارة فحسب، بل ستُغيّر أيضًا أنماط الاستثمار فيما بين الدول. وقد اختارت العديد من الشركات إنشاء مرافق خدمات في أوروبا، للوصول إلى الحواجز التجارية المنخفضة بين الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي. وقد نظرت الشركات الآسيوية والأوروبية في الاستثمار في كندا والمكسيك للوصول إلى معاملة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، والتجارة الحرة بين الدول الأعضاء الثلاثة.

هذه التغيرات في الاستثمارات الأجنبية المباشرة يمكن أن تولّد تقاريرَ مضللة عن آثار اتفاقيات التجارة التفضيلية. وقد اتسمت صناعة المنسوجات في الولايات المتحدة الأمريكية بانكماش مستمر لسنوات عديدة، بسبب انتقال الشركات إلى الخارج للاستفادة من انخفاض التكاليف. بعض هذه الشركات غادرت إلى المكسيك، وكثيراً ما ألقى المراقبون اللوم على خروجهم على اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. هذه الملاحظة صحيحة جزئياً. وقررت الشركات تحديد مكانها في المكسيك؛ لأن التعريفات التي تواجهها عند تصديرها إلى الولايات المتحدة الأمريكية قد تكون أقل في المكسيك. ومع ذلك، فإن قرارهم بالخروج من الولايات المتحدة الأمريكية لم يكن بسبب اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ولكن بسبب هياكل التكلفة المنخفضة لصناعة المنسوجات خارج الولايات المتحدة الأمريكية. وحقيقة أنهم اختاروا تحديد المكان في المكسيك بدلاً من كوستاريكا وهندوراس وإندونيسيا أو في أي مكان آخر، قد يرجع ذلك إلى اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وهذا مثال آخر على تحويل التجارة، حيث إنّ المنسوجات سوف تتدفق من المكسيك إلى الولايات المتحدة الأمريكية بدلاً من الدول الأخرى التي لديها هياكل تكلفة أقل من المكسيك.

اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية:

مثال على منطقة التجارة الحرة هو اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، التي بدأت في عام ١٩٨٦ مع المفاوضات بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا. وكانت المناقشات التي أدت إلى الاتفاق النهائي الذي كان يُسمّى الاتفاق التجاري الكندي - الأمريكي في ذلك الوقت (CUSTA) يسيرة وغير مؤلمة نسبياً، وانتقلت بسرعة. ودخل هذا الاتفاق حيز التنفيذ في الأول من يناير ١٩٨٩، حيث تمّ إلغاء جميع التعريفات الثنائية على مدى فترة تتراوح بين خمس وعشر سنوات، وذلك حسب المنتج (على الرغم من وجود أحكام مؤقتة "منعزلة" لمنع ارتفاع الواردات الحادة). وبالإضافة إلى ذلك، بدأ عدد من فرق العمل الثنائية بمواءمة القواعد والأنظمة المفروضة لحماية صحة الحيوان والنبات والإنسان. فالتجارة الآن بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا لديها بعض العقبات، على الرغم من أن هناك بعض السياسات (مثل: سياسات الألبان والسكر الأمريكية، وسياسات الدواجن الكندية) التي تعرقل التجارة.

بدأت حركة المكسيك تجاه التجارة الحرة في عام ١٩٨٦، عندما انضمت إلى اتفاقية الجات. وكانت هذه إشارة إلى أن المكسيك مستعدة لفتح اقتصادها على بقية العالم، وتعاني من التعديلات اللازمة للحصول على فوائد التجارة الأكثر تحريراً. وقد اضطرت المكسيك إلى اتخاذ هذا القرار؛ لأنها فشلت فشلاً ذريعاً في سياساتها السابقة للحماية. في عام ١٩٨٦، كان لديها ديون خارجية بنحو ٩٩ مليار دولار، وهي الثانية فقط بعد البرازيل بنحو ١١١ مليار دولار، وكانت مدفوعات خدمة الديون ٧٩٪ من عائدات صادراتها (صندوق النقد الدولي). وانخفض الناتج القومي الإجمالي بنسبة ١٠٪ في عام ١٩٨٦، وبلغ معدل التضخم السنوي ٨٦٪. وتمت حماية أكثر من ٩٢٪ من إنتاج المكسيك من خلال تراخيص الاستيراد التي كانت مطلوبة قبل دخول المنتجات إلى الدولة (Congressional Budget Office, CBO). وكان متوسط معدل التعريفة الجمركية (المرجح بنسبة كل منتج من التجارة) ٢٥٪، وكانت بعض التعريفات الجمركية تصل إلى ١٠٠٪. وعلى الرغم من أن المكسيك تتمتع باقتصاد شديد الحماية إلا أن أدائه كان ضعيفاً للغاية.

خضعت المكسيك للتحويل الاقتصادي بين عامي ١٩٨٦ و ١٩٩٠، وتحرير تجارتها من طرف واحد لتلبية المبادئ التوجيهية لاتفاقية الجات، وتجاوزتها لتصبح أكثر انفتاحاً مما تتطلب اتفاقية الجات. وبحلول عام ١٩٩٠ تم استعادة النمو الاقتصادي، وحافظت تراخيص الاستيراد على ١٩٪ فقط من واردات المكسيك (على الرغم من أن معظمها كان من أجل المنتجات الزراعية)، وكان متوسط التعريفة الجمركية ١٢,٥٪ فقط، والحد الأقصى للتعريفة الجمركية هو ٢٠٪ (CBO). وحاولت حكومة المكسيك أن تخبر العالم بأنها مستعدة للدخول كإقتصاد سوق حر مع إمكانيات نمو هائلة.

في أغسطس ١٩٩٠، طلب الرئيس كارلوس ساليناس دي غورتاري رسمياً من الولايات المتحدة الأمريكية أن تدخل مع المكسيك في مفاوضات من أجل التوصل إلى اتفاق للتجارة الحرة. وفي غضون خمسة أسابيع، أخطر الرئيس بوش رسمياً الكونغرس بأنه يعتزم بدء مفاوضات مع المكسيك، وقررت كندا الدخول في هذه العملية في فبراير ١٩٩١، حيث إن لديها بالفعل اتفاقاً للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة الأمريكية. وأخيراً، منح الكونغرس السلطة التفاوضية "المسار السريع" للرئيس في مايو ١٩٩١، (مما سمح للسلطة التنفيذية بالتفاوض بشأن تفاصيل الاتفاق، والتصويت للكونغرس على الاتفاق الشامل)، وبدأت المفاوضات في يونيو.

وقد عبّر طلب المكسيك من أجل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية عن رغبتها في إقامة الإصلاحات التي جرت بالفعل، واستمرار زخم تحرير التجارة في الاقتصاد المكسيكي. وكانت الدولة مهتمة بصفة خاصة بجذب الاستثمارات الأجنبية التي لم تشجعها علناً لسنوات عديدة. واقتصر الاستثمار الأجنبي على ٤٩٪ من المشروع في عام ١٩٨٦، ولكن تم السماح بالملكية الأجنبية بنسبة ١٠٠٪ على مشاريع تصل إلى ١٠٠ مليون دولار بحلول عام ١٩٩١. كما تم تبسيط إجراءات الموافقة مع عدد أقل من العقبات "البيروقراطية" للتغلب عليها.

لم تكن التجارة الحرة مع المكسيك مفهوماً جديداً للولايات المتحدة الأمريكية، على الرغم من أن الكثير من الناس لم يعرفوا متى بدأت مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وحصلت العديد من الصادرات من المكسيك على إعفاء من الرسوم الجمركية بسبب نظام الأفضليات المعمم. ومع ذلك، كان لبرنامج ماكيلا دوراً (مصانع التجميع) الأثر الأكبر على التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك والذي بدأ في عام ١٩٦٥، حيث سُمح "للتجارة الحرة" بين شمال المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية. ويسمح للشركات التي توجد في مناطق محددة حول الحدود بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك، والتي تشغل في الغالب مصانع مزدوجة على كل جانب من الحدود، بشحن المنتجات الوسيطة والنهائية عبر الحدود دون أن تُفرض عليها ضريبة القيمة المضافة، ما دامت البضائع لم تخرج من منطقة التجارة الحرة.

شرح الإطار (١، ٧) نظام الأفضليات المعمم:

يسمح نظام الأفضليات المعمم (GSP) لبعض الدول الأقل نمواً أن يكون لديها رسوم استيراد أقل من تلك السائدة في معاملة الدول الأكثر رعاية (MFN) في اتفاقية الجات. وهناك استثناء محدد من الجات لهذا الغرض؛ لأنه يتعامل مع الدول الأقل نمواً.

كانت معظم شركات ماكيلا دوراً في الأصل هي شركات النسيج لخياطة الملابس، وتنفيذ أنشطة أخرى ذات مهارات منخفضة. الآن العديد منها يُمثل شركات الإلكترونيات، ومعدات النقل التي تؤدي أنشطة عالية المهارة. وفي عام ١٩٩١ وظفوا ٦٠٠ ألف شخص، وتمثل نسبة ٣٧٪ من صادرات المكسيك، و٢٣٪ من واردات المكسيك (الإيكونيست). كما أنها تمثل ٤٦٪ من صادرات

المكسيك إلى الولايات المتحدة، و٣٢٪ من واردات الولايات المتحدة الأمريكية (CBO). وهي لا تزال موجودة، وفي عام ٢٠١١ كان هناك ثلاثة آلاف من هذه المصانع التي وظّفت ١,٣ مليون عامل (Bacon, 2011). سمح برنامج ماكيلا دورا لشركات التصنيع بوصول السلع تامة الصنع إلى الولايات المتحدة الأمريكية بدون تعريفات جمركية، وزيادة كمية التصنيع التي أُجريت في المكسيك قبل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، غير أن البرنامج كان له آثارٌ ضئيلة على القطاع الزراعي.

واجهت العديد من الواردات الزراعية السائبة في المكسيك متطلبات الترخيص في عام ١٩٩١. وبلغ متوسط التعريفات الجمركية على الصادرات الزراعية الأمريكية إلى المكسيك ١١ ٪ فقط (Runge)، ومع ذلك، كانت إعانة المنتجين في المكسيك "المكافأة بالنسبة للمحاصيل" هي ٤٠ ٪ في المتوسط، في حين أن إعانة المنتجين "المكافأة للثروة الحيوانية" في المتوسط أقل من الصفر (Nelson, Simone, and Valdes). وكانت إعانة المنتجين في المكسيك "المكافأة للذرة وفول الصويا والقمح" مرتفعة بشكل خاص، وهو ما أدّى إلى عدم تشجيع الواردات من الولايات المتحدة الأمريكية.

كانت الولايات المتحدة الأمريكية لديها حواجز عامة أقل على الواردات الزراعية من المكسيك، ولكن كانت هناك بعض التعريفات الجمركية التي تختلف حسب الموسم لحماية المنتجين في الولايات المتحدة الأمريكية وخاصة بالنسبة للفواكه والخضراوات. وكثيراً ما كانت هذه التعريفات الجمركية الموسمية مرتفعة بوجه خاص عندما يتم حصاد المنتجات المكسيكية، وهو أمر يحبط منتجها. أما متوسط التعريفات الجمركية الأمريكية على السلع الزراعية المكسيكية فكان ٥ ٪ فقط.

العناصر الأساسية للاتفاق:

أكملت كلٌّ من كندا والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية المفاوضات، وأصدرت مشروع اتفاق لإنشاء منطقة تجارة حرة في أغسطس ١٩٩٢. وقد وقّع الرئيس كلينتون الوثيقة في ديسمبر ١٩٩٢، لكنه قال: إنه لن يحيلها إلى الكونغرس للموافقة عليها من قبل مجلس النواب الأمريكي، حتى تكون هناك اتفاقات جانبية بشأن معايير العمل والبيئة. وقد تم التفاوض بشأن هذه الاتفاقات الجانبية في عام ١٩٩٣. وقد وافق الكونغرس على اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في نوفمبر ١٩٩٣، ووقّع عليها الرئيس كلينتون في ٨ ديسمبر ١٩٩٣، وأصبحت نافذة اعتباراً من ١ يناير ١٩٩٤.

وكما هو مُفصّل في الفصل التاسع، سمحت عملية اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية بإجراء مناقشة وحل القضايا البيئية التي عانت منها الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك منذ سنوات عديدة. وقد أدى برنامج ماكيلادورا إلى زيادة النشاط الاقتصادي الذي سرعان ما قلّل من قدرة المناطق الحدودية على معالجة التلوث. وألقت المصانع النفايات السامة في الأنهار، وتسببت في تلوث الهواء، ولوثت جميع المناطق الحدودية. وقد أدّى النمو الصناعي غير الخاضع للرقابة، والبنية التحتية غير المطوّرة للتعامل مع التلوث، وعدم تطبيق الأنظمة البيئية، وما شابه ذلك، إلى تحويل الحدود إلى كابوس تلوث (Runge).

أصدر اتفاق لا باز عام ١٩٨٣ بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك بشأن التعاون من أجل حماية البيئة وتحسينها في المناطق الحدودية العديد من الأنظمة التي لم تُتبع، بما في ذلك برامج إنشاء محطات لمعالجة النفايات، والتخطيط لتسرب النفايات الخطرة، وانبعاث الهواء (Runge). ويتمثل أحد المتطلبات في أن المواد الكيميائية السامة المستوردة المستخدمة في منتجات مصانع الماكيلادورا يتم إعادة تصديرها إلى بلد المنشأ باعتبارها نفايات سامة. هذا النقص في التطبيق كان مثيراً للقلق بالنسبة للمجتمع البيئي الأمريكي، وقد ضمنت هذه المخاوف في موقفها من قضايا اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

وقد واجهت المكسيك من جانب واحد بعض مشاكلها البيئية من خلال سنّ القانون العام للتوازن البيئي وحماية البيئة في عام ١٩٨٨، الذي صيغ على غرار القانون الأمريكي. ويتطلب هذا القانون من الشركات تقديم خطط وتقييمات الأثر البيئي لأي تغييرات جديدة في المنشآت والمصانع. وأدى اتفاق آخر بشأن المناطق الحدودية إلى وضع خطة بيئية متكاملة للمكسيك - الولايات المتحدة الأمريكية لحماية المناطق الحدودية، والتي اعتمدتها الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك معاً في عام ١٩٩٢. مع هذه القوانين والاتفاقيات البيئية الجديدة، كان هناك زيادة في التنفيذ، حيث أُغلقت بعض المصانع، وأُجبرت الأخرى على خفض الانبعاثات بنسبة ٧٠٪ (Runge)؛ ولكن لا يزال السؤال من قبل الكثيرين في الولايات المتحدة الأمريكية، هل كانت السلطات المكسيكية ملتزمة حقاً بالحد من التلوث، وتنفيذ القوانين المكسيكية؟

خلال عام ١٩٩٣ استغرقت الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك وقتاً لمناقشة القضايا البيئية المرتبطة مع اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ووضعت إستراتيجية لحل المشاكل. وكانت النتيجة اتفاق جانبي بشأن البيئة، يُسمّى اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي (NAAEC). كما اتفقت الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك على إنشاء لجنة الحدود للتعاون البيئي.

وتتناول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية ثلاثة مكونات تتعلق بالبيئة: ملاذات التلوث، صحة وسلامة الإنسان والحيوان والنبات، والاتفاقات البيئية الدولية (Ballenger and Krissoff). وفيما يتعلق بملاذات التلوث، فإن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية لا تُجَبِّد تخفيف المعايير البيئية، وتضع مشاورات إلزامية فيما بين الدول الأعضاء عند حدوث التخفيف. وتُشجّع أحكام الصحة والصحة النباتية الأعضاء على استخدام المعايير الدولية، ولكن يمكن للدول أن تسنّ معايير أكثر صرامة إذا كانت هذه المعايير مدعومة علمياً. وينبغي أن تنظر الدول في تقييم المخاطر، وأساليب وممارسات الإنتاج، والأدلة العلمية، والظروف الإيكولوجية والبيئية، والظروف الاقتصادية، عند اختيارها المعايير. وتحمي اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية الالتزامات الوطنية بالاتفاقات البيئية الدولية للحيلولة دون التحديات التي يمكن أن تقوم بها دول بمفردها، وهي تحافظ على الوضع الراهن عندما يتعلق الأمر باتفاق بيئي دولي.

يسعى اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي إلى تحقيق توازن بين الأهداف البيئية والسيادة الوطنية في العلاقات بين أعضاء اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وأنشئت لجنة التعاون البيئي (CEC) المكلفة بالنظر في القضايا البيئية في المنطقة، بما في ذلك عمليات الإنتاج وأساليبه. ويلزم اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي الدول بتطبيق القوانين، بما في ذلك تدريب المفتشين، ورصد الامتثال والإبلاغ عنه، واستخدام العقوبات عند حدوث انتهاكات. وهناك أيضاً إجراءات لتسوية النزاعات في اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي.

شملت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية مرحلة انتقالية تتراوح بين خمس وخمس عشرة سنة (اعتماداً على السلعة)، بالنسبة للحواجز التجارية للوصول إلى الصفر. وتم تحويل معظم الحواجز غير الجمركية (بما في ذلك متطلبات الترخيص) إلى ما يعادل التعريفة على الفور، بحيث يمكن رصد

التقدُّم نحو التجارة الحرة بشكل أكثر سهولة. وقد تم تحديد حصص التعريفات الجمركية (TRQs) لبعض السلع، وهو ما سمح لكمية معينة من الواردات بمعدل تعريفية واحدة (غالبًا ما تكون معفاة من الرسوم الجمركية) مع ارتفاع حجم الواردات التي تواجه معدل رسوم أعلى. ومعدل الرسوم الأعلى هو عادةً معدل الدولة الأكثر رعاية.

قدَّرت لجنة التجارة الأمريكية أن ما يقرب من ٥٤٪ من الصادرات المكسيكية إلى الولايات المتحدة الأمريكية كانت معفاة من الرسوم الجمركية في يناير ١٩٩٤، مقابل ٣١٪ من الصادرات الأمريكية للمكسيك. ودعت الاتفاقية إلى أن تكون ٦٢٪ من صادرات المكسيك معفاة من الرسوم الجمركية بعد ٥ سنوات، مقابل ٤٧٪ من الصادرات الأمريكية للمكسيك. وكان من المقرر إدراج ١٪ فقط من الواردات الأمريكية والمكسيكية في خطة تحرير الخمس عشرة سنة. وكانت هذه المنتجات الأكثر إثارة للجدل في المفاوضات، وكثير منها كانت السلع الزراعية (الذرة، والفاصوليا على الجانب المكسيكي، وعصير البرتقال على الجانب الأمريكي).

وقد واصلت كلٌّ من الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك إجراء تغييرات السياسة الزراعية الأحادية الجانب، التي جلبت قطاعاتها الزراعية إلى وضع مُوجَّه نحو السوق. وقد استبدل برنامج "بروكامبو" في المكسيك الذي أُعلن عنه في عام ١٩٩٣، وأصبح ساري المفعول في عام ١٩٩٥، بالمدفوعات المباشرة للمنتجين الزراعيين على أساس المساحة المخصصة لدعم المدخلات والسلع الأساسية. وقبل عام ١٩٩٥، كان لدى المنتجين الزراعيين المكسيكيين إعانات كبيرة للائتمان والري والأسمدة. وجرى تجديد نظام السياسة الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية بموجب قانون التحسينات والإصلاح الزراعي الاتحادي (FAIR) لعام ١٩٩٦، كما نُوقش من قبل، ولكن في السنوات الأخيرة عادت الولايات المتحدة الأمريكية إلى سياسات زراعية أكثر تشويهاً للإنتاج، وعلى النقيض من ذلك لم تعد المكسيك إلى السياسات السابقة المشوَّهة للإنتاج.

كان من المفترض أن تقدِّم اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، والتغيرات السياسية الأحادية الجانب في المكسيك والولايات المتحدة الأمريكية، دفعةً هائلة للتجارة بين الدولتين. وكان من المتوقع أن تزداد الصادرات الزراعية الأمريكية إلى المكسيك زيادةً ملحوظة للعديد من السلع المهمة، غير أن هذا لم يحدث على الفور بسبب أزمة البيزو في المكسيك، وما تبع ذلك من تباطؤ اقتصادي في الدولة.

أزمة البيزو المكسيكية:

عندما فتحت المكسيك سوقها لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، كانت تأمل ألا تتمكن من اجتذاب المستثمرين الأجانب فحسب، بل أيضًا، عكس مسار "هروب رؤوس الأموال" في السنوات السابقة. وقد ساعدت التغييرات في سياسات الاستثمار، والالتزام بزيادة التحرر الاقتصادي، واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية على جذب المستثمرين الأجانب إلى المكسيك، وعادت معظم رؤوس الأموال الهاربة.

تفسير الإطار (٢، ٧) هروب رأس المال:

يحدث هروب رأس المال عندما يختار المدخرون المحليون استثمار أموالهم في الأسواق الأجنبية بسبب افتقارهم إلى الثقة في بلدهم. وهذه الظاهرة شائعة في الدول الأقل نموًا، حيث يخشى المدخرون المحليون أن يؤدي التضخم أو الاضطراب السياسي أو النظام القانوني غير المتطور إلى تآكل قيمة استثماراتهم؛ ومن ثم فإن أي مدخرات تغادر البلاد على الفور، لتوفير ملاذ أكثر أمانًا.

كانت المكسيك في وضع مالي غير مستقر في عام ١٩٩٤؛ لأن معظم (٦٧٪) تدفق رؤوس الأموال إلى الدولة كانت في محفظة استثمارات يمكن سحبها بسهولة. وكانت المكسيك تسجل عجزًا في الحساب الجاري بنسبة ٦,٧٪ من الناتج المحلي الإجمالي، وانخفض احتياطيها الأجنبي من ٢٥ مليار دولار إلى ٦ مليارات دولار في أقل من سنة واحدة (The Economist). وبدأ المستقبل في المدى القصير أكثر قتامة؛ لأن الحكومة المكسيكية لديها ٢٩ مليار دولار في سندات الخزينة قصيرة الأجل، التي تم ربطها بالدولار الأمريكي (وبالتالي تحمّلت الحكومة مخاطر سعر الصرف)، وكانت مستحقة الدفع في عام ١٩٩٥. الرئيس كارلوس ساليناس الذي دافع كثيرًا من أجل تحرير التجارة المكسيكية، ترك منصبه في ٣٠ نوفمبر ١٩٩٤، وأتاحت إدارته لهذه المشاكل المضي قدمًا إلى ولاية الرئيس إرنستو زيديلو.

وفي ظلّ وصول احتياطات النقد الأجنبي إلى مستويات منخفضة، والحاجة الماسة إلى المال لسداد سندات الخزينة قصيرة الأجل، واستمرار الطلب على الإنفاق من قبل الحكومة والمستهلكين، كان من الواضح أن هناك حاجة إلى بعض الإجراءات. وأعلن الرئيس إرنستو زيديلو في ٢٠ ديسمبر ١٩٩٤، أن قيمة البيزو المكسيكي سيتم تخفيضها بنسبة ١٥٪ مقابل الدولار الأمريكي. أدى هذا الإعلان إلى هروب فوري لنحو ٥ مليارات دولار من رأس المال من المكسيك. فقد المستثمرون الثقة وأرادوا الخروج مهما كانت

التكلفة. وبسبب انخفاض احتياطات النقد الأجنبي، لم تتمكن الحكومة المكسيكية إلا من مشاهدة دوامة انخفاض قيمة البيزو، والسوق، والأوراق المالية. وذهب البيزو من ٥, ٣ بيزوات لكل دولار في ديسمبر إلى ٥, ٧ في أوائل مارس. وخسرت سوق الأسهم نصف قيمتها خلال الفترة نفسها.

رتبت الولايات المتحدة حزمة تمويل بقيمة ٥٠ مليار دولار لتحقيق الاستقرار في المكسيك. كما سمحت الحكومة المكسيكية لمعدلات الفائدة بالارتفاع (وصلت إلى أكثر من ٨٠٪ لفترة قصيرة)، وزادت ضريبة القيمة المضافة من ١٠٪ إلى ١٥٪، وخُفِّض الإنفاق العام بنسبة ١٠٪ (The Economist). واستُخدمت جميع هذه التدابير لخفض الطلب على الاقتراض من قبل الحكومة والمستهلكين. وكان الألم الاقتصادي في المكسيك كبيراً خلال عام ١٩٩٥، وأوائل عام ١٩٩٦، ولكن الدولة عادت إلى النمو الاقتصادي الإيجابي منذ ذلك الوقت.

كان لأزمة البيزو أثرٌ كبير على تجارة الولايات المتحدة الأمريكية مع المكسيك خلال عامي ١٩٩٥ و ١٩٩٦. فقد انخفضت صادرات الولايات المتحدة الأمريكية الزراعية إلى المكسيك، التي زادت بنسبة ٢٧٪ في عام ١٩٩٤، وبنسبة ٢٢٪ في عام ١٩٩٥. وزادت الصادرات الزراعية المكسيكية إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة ٦٪ فقط في عام ١٩٩٤، وبنسبة ٣٢٪ في عام ١٩٩٥. ويتسق كلٌّ من هذين التأثيرين في عام ١٩٩٥ مع انخفاض قيمة البيزو، وهو ما يثبط الواردات إلى المكسيك، ويُشجّع الصادرات من المكسيك. عندما ارتفعت قيمة البيزو خلال عام ١٩٩٦، عادت التجارة مع المكسيك إلى مسار طبيعي أكثر بالنسبة لعام ١٩٩٤، حيث ارتفعت صادرات الولايات المتحدة الأمريكية الزراعية إلى المكسيك بنسبة ٥٤٪ في عام ١٩٩٦، في حين انخفضت الصادرات الزراعية للمكسيك إلى الولايات المتحدة الأمريكية بنسبة ٢٪.

آثار اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية:

حاولت الدراسات عزل آثار التجارة والرفاه في اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وفيما يتعلق بالتجارة التي تنطوي على المكسيك، يتمثل أحد التحديات في تحديد آثار أزمة البيزو المكسيكية والقضاء عليها. قدّر نيلسون وزملاؤه آثار السلع الفردية لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية على كندا والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية. وفي المجموع، قدّروا أن صادرات الولايات المتحدة

الأمريكية الزراعية إلى المكسيك وكندا ارتفعت بنسبة ٣٪ و ٧٪ على التوالي، بسبب اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. كما قدّرُوا أن واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الزراعة إلى المكسيك وكندا ارتفعت بنسبة ٣٪ و ٥٪ على التوالي، بسبب اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

كانت بعض السلع التي حققت أكبر مكاسب من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (كل منها ارتفع عن ١٥٪ بالزيادة)، هي صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من الماشية ومنتجات الألبان والتفاح والكمثرى إلى المكسيك، واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الفول السوداني والماشية الحية من المكسيك، صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من لحوم البقر والطماطم المصنعة إلى كندا، وواردات الولايات المتحدة الأمريكية من لحوم البقر من كندا. ووفقاً لنيلسون وزملائه، فإن بعض المنتجات الأخرى التي شهدت تغيرات كبيرة في التجارة، مثل واردات الولايات المتحدة الأمريكية من الخضراوات الشتوية من المكسيك، تأثرت في معظمها بأنماط الطقس، وأزمة البيزو، والتحويلات التقنية، وكلها ظواهر خارج اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

قدّر كلٌّ من تويتن وشاربلز وإيفرز سميث (Tweeten, Sharples, and Evers-Smith)، أن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية أدّت إلى زيادة صادرات الولايات المتحدة الأمريكية الزراعية إلى كندا بمقدار ٤٣, ١ مليار دولار أمريكي (أو ٢٥٪) في عام ١٩٩٥، وزادت الصادرات الزراعية الكندية إلى الولايات المتحدة الأمريكية بمقدار ٨٨, ١ مليار دولار أمريكي (أو ٣٤٪). وقدّرت دراستهم أيضاً أن المنتجين الزراعيين الأمريكيين والكنديين خسروا ٧٠٥ ملايين دولار، و ٧٧٦ مليون دولار على التوالي، بسبب اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ولكن المستهلكين الأمريكيين والكنديين حصلوا على ٩٦١ مليون دولار و ٨١٧ مليون دولار على التوالي، بسبب اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. وتولّد هذه الأرقام مكاسب صافية للولايات المتحدة الأمريكية وكندا بمبلغ ٢٥٦ مليون دولار و ٣٦ مليون دولار على التوالي، بعد أخذ انخفاض الإيرادات الجمركية في الاعتبار.

كان جزءٌ كبير من الزيادة في التجارة مع كندا، بسبب اتفاقية التجارة الحرة الكندية الأمريكية (CUSTA) في المنتجات الغذائية المصنعة. أجرى هاين وسيمز (Heien and Sims) تحليلاً مثيراً للاهتمام حول كيفية تحسّن سوق النيذ الأمريكي في كندا، بسبب تغيرات اتفاقية التجارة الحرة الكندية الأمريكية (انظر الإطار ١, ٧). ويُقدّر مونيراثينام وريد ومارسانت (Munirathinam, Reed, and Marchant) أن التجارة

الحرّة مع كندا زادت الصادرات الأمريكية من العديد من المنتجات الموجهة للمستهلك أكثر من المنتجات الزراعية السائبة أو الوسيطة. وتشير التقديرات إلى أن الصادرات الأمريكية من بعض المنتجات الموجهة للمستهلك ارتفعت من ٤٥٪ إلى ٨٨٪، بسبب اتفاقية التجارة الحرّة لأمريكا الشمالية، في حين أن الصادرات الأمريكية لبعض المنتجات الوسيطة والمنتجات السائبة لم تزد على الإطلاق، على الرغم من أن معظمها كان في نطاق من ٢٠٪ إلى ٣٠٪ لكلا النوعين من السلع. ويتوقع المرء أن يكون لاتفاقية التجارة الحرّة الكندية الأمريكية تأثيرٌ أكبر على المواد الغذائية الأكثر تصنيعاً؛ لأن التعريفات الجمركية تكون أعلى عموماً بالنسبة لهذه المنتجات. تحرير التجارة سوف يكون تأثيره أكبر على الأسعار، ومن المرجح أن يكون للمنتجات الغذائية المصنعة مرونة طلب سعرية عالية.

حالة الإطار (١, ٧) صادرات الولايات المتحدة الأمريكية للنبذ والتحرير تحت اتفاقية التجارة الحرّة الكندية الأمريكية:

التجارة الحرّة فيما بين الدول يمكن أن تكون لها آثارٌ بعيدة المدى تتجاوز أن تكون التعريفات الجمركية صفراً. وقد بحث هاین وسيمز (Heien and Sims) تأثيرَ اتفاقية التجارة الحرّة الكندية الأمريكية على صادرات النبذ الأمريكية. قبل اتفاقية التجارة الحرّة الكندية الأمريكية، واجه مصدّرو النبذ الأمريكي العديد من الحواجز عند البيع في كندا. وبلغت التعريفات الجمركية ١٢٥, ٠ دولار للتر الواحد في عام ١٩٨٨ (نحو ١٢٪). كان لكل مقاطعة كندية مجلس مراقبة الخمر التي تحدّد عرض الخمر في المقاطعة، وما هي نسبة الربح المضافة للتكلفة على مختلف أنواع النبذ. وكانت الخمر المستوردة من الولايات المتحدة الأمريكية تواجه نسبة ربح مضافة للتكلفة أعلى بكثير من النبذ المحلي (تصل إلى ثلاثة أضعاف الربح الإجمالي)، وكانت بعض المحافظات لديها متطلبات المزرع التي أجبرت خمر المحافظات للحصول على نسبة معينة من العنب المحلية.

وقد أوقف اتفاق التجارة الحرّة الكندية الأمريكية جميع هذه الممارسات التمييزية بين النبذ المحلي والمستورد على مدى سبع سنوات. قفزت صادرات النبذ الأمريكي إلى كندا بنسبة ١٢٦٪، بحلول عام ١٩٩٢. وجد هاین وسيمز (Heien and Sims) أن ١٠٪ فقط من الزيادة في صادرات النبذ الأمريكي كان بسبب انخفاض التعريفات الجمركية. وكانت الغالبية العظمى من الزيادة في صادرات النبذ الأمريكي ناجمة عن إزالة الحواجز غير الجمركية التي حدّت من وصول المستهلكين الكنديين إلى النبذ الأمريكي.

انتهت الفترة الانتقالية للتجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك في ١ يناير ٢٠٠٨، وكانت آخر البنود التي سيتم تحريرها بالكامل هي الصادرات الأمريكية من الذرة والفاصوليا الجافة والحليب المجفف خالي الدسم. وكانت البنود الأخيرة للصادرات المكسيكية هي السكر، والخيار، وعصير البرتقال، ونبات البروكلي. يناقش زاهنيسر وكراغو (Zahniser and Crago) التغييرات التي جلبتها اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية خلال السنوات الخمس عشرة الأولى. ويقولون إن التجارة في معظم المنتجات الزراعية تتكامل بشكل كبير بين الدول الثلاث، والاستثناءات الوحيدة هي السكريات والمحليات وبعض الأطعمة المصنعة. كما ساعدت الاستثمارات التي قامت بها الشركات متعددة الجنسيات في الدول الثلاث على جعل الدول أكثر تكاملاً. أنتجت الأعمال الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية ٤, ١٢ مليار دولار من الأغذية من الشركات المكسيكية التابعة لها في عام ٢٠٠٩، و ٨, ٢٤ مليار دولار من الشركات الكندية التابعة لها.

استخدم لامبرت وماكوي (Lambert and McKoy) نموذج الجاذبية لتقدير تأثير اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية على التجارة الزراعية بين الأعضاء الثلاثة. وتشير التقديرات إلى أن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية زادت التجارة الزراعية بين أعضائها بنسبة ١٤٥٪ من عام ١٩٩٥ إلى عام ٢٠٠٤. وقدراً أيضاً الفوائد التي أحدثتها التجارة، ولم يرفضاً فرضية أن هناك آثاراً لتوليد التجارة من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية. استخدم غرانت ولامبرت (Grant and Lambert) نهجاً أكثر دقة، يتضمن تطوير فترة انتقالية لمختلف اتفاقيات التجارة التفضيلية، ووجدوا أن اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية حفزت التجارة الزراعية بين أعضائها بنسبة ٦٠٪ بعد ثماني سنوات، وبنسبة ١٣٧٪ بعد اثني عشر عاماً. ومع ذلك، فإنهما لم يميزا بين توليد أو خلق التجارة، وتحويل التجارة.

شرح الإطار (٣, ٧) نماذج الجاذبية:

عادة ما يُستخدم نموذج الجاذبية في تحليلات التجارة مع البيانات المقطعية والسلاسل الزمنية. الفرضية هي من قانون الفيزياء للجاذبية، حيث إنَّ جاذبية كائنين ترتبط بكتلتيهما. وبالنسبة للتجارة الدولية تُقاس هذه الكتلة بحجم الاقتصاد (الناتج المحلي الإجمالي). ومع ذلك، هناك أيضاً عوائق (أو خلافاً) في التجارة، مثل: تكاليف النقل، والتعريفات الجمركية. ويُستخدم هذا النموذج عادة

لقياس آثار الاتفاقيات التجارية، وأوجه التشابه الثقافية، وتفشي الأمراض، والحظر، ومختلف الأحداث التي تحدث مرة واحدة، والتي قد تؤثر على أنماط التجارة بين الدولتين.

وقد قام العديد من الاقتصاديين ببناء نماذج نظرية تؤدي إلى مواصفات الجاذبية، بما في ذلك أندرسون (Anderson, 1979)، وبرغستراند (Bergstrand, 1985, 1989)، وأندرسون ووينكوب (Anderson and Wincoop 2003). وعلى الرغم من الخلافات المرتبطة بأسسها النظرية، فقد أثبت نموذج الجاذبية التنبؤ بشكل أفضل بأنماط التجارة الدولية من النماذج الأخرى.

يمكن كتابة معادلة الجاذبية على النحو التالي:

$$X_{ijt} = e^{(\sum \beta_i D_i)} GDP_{it}^{\beta_1} GDP_{jt}^{\beta_2} POP_{it}^{\beta_3} POP_{jt}^{\beta_4} DIS_{ij}^{\beta_5} v_{ijt}$$

حيث X_{ijt} هو حجم الصادرات من الدولة المصدرة i إلى الدولة المستوردة j في الوقت t ، GDP هو الناتج المحلي الإجمالي للدولة، POP هو عدد سكان الدولة، و DIS هي المسافة بين المصدر والمستورد (لقياس الخلاف). DIS هي متغيرات صورية مختلفة لتحديد ما إذا كانت الدولتان لديهما لغة مشتركة وحدود مشتركة تنتمي إلى نفس منطقة التجارة الحرة، وهلم جرا. v_{ijt} عبارة عن خطأ عشوائي. إذا أخذ أحد اللوغاريتم الطبيعي للمعادلة يكون النموذج خطيًا وسهلاً تقديره باستخدام حزم الانحدار الشائعة.

أحدث تحليل لآثار التجارة التفضيلية على التجارة الزراعية قدّمه كلٌّ من لين وريد (Lin and Reed). وقد استخدمنا نهجًا يسمح باختلاف تأثير كل منطقة من مناطق التجارة التفضيلية وفقًا لاستحقاقها، فقد قدرنا تأثير خلق التجارة وتحويل التجارة، واستخدمنا أساليب إحصائية حديثة للحصول على نتائجهم، ووجدنا أن العديد من اتفاقيات التجارة التفضيلية لديها تحويل تجارة بدلاً من خلق تجارة. وتصدت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية لتحويل التجارة، حيث إن الزيادة الكبيرة في التجارة الزراعية بين أعضائها تمّ تحويلها من غير الدول الأعضاء.

الاتحاد الأوروبي:

بدأ الاتحاد الجمركي في أوروبا، الذي يُسمّى الآن الاتحاد الأوروبي، في مارس ١٩٥٧، عندما وقّع الأعضاء الستة في المجموعة الأوروبية للفحم والغاز (فرنسا، وألمانيا الغربية، وإيطاليا، وبلجيكا،

وهولندا، ولوكسمبورج)، وما هو معروف الآن بمعاهدة روما. وأنشأت تلك المعاهدة المجموعة الاقتصادية الأوروبية (EEC). ومنذ البداية، كان لدى المجموعة الاقتصادية الأوروبية سياسة زراعية ونقل مشتركة، ولكن كان هناك أيضًا حديث عن تكامل أوسع بكثير بين الأعضاء.

على مرّ السنين كان هناك تحرك بطيء، ولكن ثمة توسّع ثابت ليس في العضوية فحسب، ولكن أيضًا جعل الاتحاد أقوى وشاملاً. ويوجد الآن ثمانية وعشرون عضوًا (يبلغ عدد سكانها أكثر من ٥٠٠ مليون نسمة)، وعملة مشتركة بين العديد من دولها (اليورو)، وبنك مركزي، والبنك المركزي الأوروبي^(٣). الدول الأخرى في مراحل مختلفة في عملية التطبيق (مرشح ودول محتملة).

كان القانون الأوروبي الموحد لعام ١٩٨٧ هو خطوة ضخمة نحو إقامة سوق موحدة حقًا، والذي أصبح يُعرف باسم EC-92؛ لأن جميع التعديلات كان من المقرر أن تكتمل بحلول عام ١٩٩٢. ويشترع القانون الأوروبي الوحيد لتشكيل سوق واحدة حقيقية مع معايير متماثلة للمنتجات، وبدون حواجز مالية للتجارة، وبدون نقاط تفتيش حدودية، ولوائح فنية موحدة، وهكذا. وهناك بعض الخلاف بين الأعضاء فيما يتعلق بتعريف المنتجات ومعايير السلامة واعتبارات تقنية أخرى، لكن كان التنسيق الناتج رائعًا بالنسبة للشركات الأوروبية التي تحاول أن تبيع في جميع أسواق الاتحاد الأوروبي.

كان الجزء الأخير للغز الاقتصادي للتكامل هو العملة الموحدة. من المعروف منذ زمن طويل أن تقلبات أسعار صرف العملة بين الدول الأعضاء كانت عائقًا أمام التجارة، ولكن التحرك نحو اليورو استغرق سنوات عديدة^(٤). وقد بدأت آلية سعر الصرف (ERM) في مارس ١٩٧٩، والتي تنتمي إليها جميع الدول باستثناء بريطانيا (التي انضمت لاحقًا). وقد وضعت آلية سعر الصرف حظرًا على سعر صرف العملات التي كانت في حدود ٢٥ ٪، ٢ ٪ إلى ٣ ٪ من المعدل المحدد، وتعهدت الدول

(٣) الدول الـ ٢٧ الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، هي: النمسا، وبلجيكا، وبريطانيا، والدنمارك، وفنلندا، وفرنسا، وألمانيا، واليونان، وأيرلندا، وإيطاليا، ولوكسمبورج، وهولندا، والبرتغال، وإسبانيا، والسويد. انضمت بريطانيا وأيرلندا والدنمارك في عام ١٩٧٣، واليونان في عام ١٩٨١، وإسبانيا والبرتغال في عام ١٩٨٦، والنمسا وفنلندا والسويد في عام ١٩٩٥، وقبرص والجمهورية التشيكية وإستونيا وهنغاريا ولاتفيا وليتوانيا ومالطة وبولندا وسلوفاكيا وسلوفينيا في عام ٢٠٠٤، وبلغاريا ورومانيا في عام ٢٠٠٧، وكرواتيا في عام ٢٠١٣.

(٤) حتى كتابة هذه السطور، يواجه الاتحاد الأوروبي واليورو مشاكل ديون للعديد من الأعضاء، بما في ذلك اليونان وإيرلندا وإيطاليا وإسبانيا. ومن غير الواضح، ما إذا كانت العملة والاتحاد الاقتصادي سوف يستمران في البقاء.

بالإبقاء على عملاتها ضمن تلك القيم. وبسبب هجمات المضاربة على بعض العملات في أوائل التسعينيات، اتسع نطاق حظر آلية سعر الصرف إلى ١٥٪ في عام ١٩٩٣ إلى حين إنشاء اليورو.

وقد وفّرت معاهدة ماستريخت بشأن الاتحاد الأوروبي - التي جاءت من قمة ماستريخت في ديسمبر ١٩٩١، ووُقِّعت في أوائل عام ١٩٩٢ - الأساس للوحدة النقدية. ووضعت المعاهدة خمسة معايير للتقارب بين الدول لكي تدخل في اليورو، وهي تتعلق برصيد الميزانية الحكومية، والدين العام، والتضخم، وأسعار الفائدة، واستقرار أسعار الصرف. وقد وافقت جميع الدول الأعضاء على معاهدة ماستريخت، وانضمت ١١ دولة إلى نظام الاتحاد النقدي الأوروبي (EMU) في الأول من يناير عام ١٩٩٩^(٥). وقد حلت عملة اليورو محل جميع العملات الوطنية في عام ٢٠٠٢.

الاتحاد الأوروبي لديه ست هيئات حكومية مهمة تشرف على عملياته: المجلس الأوروبي، ومجلس الاتحاد الأوروبي، والبرلمان الأوروبي، والمفوضية الأوروبية، ومحكمة العدل الأوروبية، والبنك المركزي الأوروبي. وقد تغيرت عملياته ووظائفه بمرور الوقت مع تغير العضوية، وتطورت فكرة الاتحاد الأوروبي. وقد زاد البرلمان الأوروبي على وجه الخصوص من سلطته على مر السنين.

المجلس الأوروبي: هو الهيئة العليا لصنع القرار، ويتألف من رؤساء الدول من كل بلد عضو. وتجتمع اللجنة أربع مرات على الأقل في السنة، وتُحدّد توجهات السياسة العامة وأولويات الاتحاد الأوروبي.

المفوضية الأوروبية: هي السلطة التنفيذية للاتحاد الأوروبي، وتقترح السياسة، وتضع تدابير للتنفيذ، وتدعم التشريعات التي ينظر فيها البرلمان. وتُمثّل اللجنة أيضًا الاتحاد الأوروبي في جولات التفاوض التجاري. ولكل دولة عضو في المفوضية تعيينه الحكومة العضو (خاضعة بموافقة البرلمان) لمدة أربع سنوات، ولكن بعد التعيين يكون المفوضون مستقلين عن الحكومات الأعضاء، ويمثلون الاتحاد الأوروبي بأكمله. وتتولى اللجنة الأعمال اليومية للاتحاد الأوروبي. وهو المبادر الرسمي لجميع التشريعات. هناك مفوض مسؤول عن الملفات المختلفة (على سبيل المثال، هناك مفوض الزراعة).

(٥) بريطانيا والدنمارك واليونان والسويد لم تنضم إلى الاتحاد النقدي الأوروبي، ولم تستوف اليونان معايير التقارب، في حين اختارت الدول الأخرى عدم المشاركة.

البرلمان الأوروبي: هو الهيئة التشريعية للاتحاد الأوروبي، وكل عضو يمثل المواطنين في جميع أنحاء الاتحاد الأوروبي، ولديها ٧٥٤ عضواً، ولكل دولة عضوية على أساس عدد السكان (ألمانيا لديها العدد الأكثر (٩٩)؛ وبريطانيا وفرنسا وإيطاليا بعدد (٧٢)؛ قبرص وإستونيا ولكسمبورغ ومالطا لديها العدد الأقل وهو (٦)). ويُنتخب أعضاء البرلمان الأوروبي مباشرة لمدة خمس سنوات، وهم يمثلون بوضوح مصالح الاتحاد الأوروبي. وقد صوّت البرلمان دائماً على ميزانية الاتحاد الأوروبي، ولكن اعتباراً من ١ ديسمبر ٢٠٠٩، أصبح لديه السيطرة الكاملة على عملية الميزانية، وقبل ذلك التاريخ كان يتقاسم البرلمان مسؤولية الميزانية مع المجلس.

مجلس الاتحاد الأوروبي أو (المجلس): هو كيان واحد فقط من الناحية القانونية، ولكن في الواقع لديه العديد من "تكوينات" أو "تشكيلات" استناداً على الموضوع، مثل: الزراعة، والمنافسة، والبيئة. وتتناوب الرئاسة بين ممثلي الدول الأعضاء كل ستة أشهر. ويعمل المجلس بمثابة ثقل تشريعي للبرلمان الأوروبي. ويوجد حالياً عشرة تشكيلات للمجلس، ولكل منها ممثل من كل دولة (وعادة ما يكون الوزير المناسب من تلك الدولة). ويخدم كل ممثل عن تشكيل المجلس المصلحة التشريعية لبلده، ويضع المجلس السياسات، وينسق فيما بين الدول الأعضاء، ويتخذ القرارات المتعلقة بالمعاهدات. وتُتخذ القرارات بالإجماع أو بالأغلبية المؤهلة حسب القضية. وبموجب الأغلبية المؤهلة، تحصل الدول الأكبر حجماً على حصة أكبر من الأصوات، وتقبل القضايا عندما تحصل على ٥٠٪ من الدول، ٧٤٪ من الأصوات المرجحة، والدول التي تمثل ٦٢٪ من السكان^(٦).

في الأصل، منظمات الاتحاد الأوروبي سوف تعمل بالطريقة العامة التالية: اللجنة سوف تقترح، والمجلس سوف يقرر بعد التشاور مع البرلمان، فعلى سبيل المثال: لجنة الزراعة سوف تدرس معدلات الأسعار المستهدفة، وتقدم توصية إلى المجلس الذي سوف يقرر السعر المستهدف. غير أن دور البرلمان اتسع مع مرور الوقت حتى زادت سلطته، فعلى سبيل المثال، يجب أن يوافق البرلمان على جميع المفوضين.

(٦) فعلى سبيل المثال، لكل من ألمانيا وبريطانيا وفرنسا وإيطاليا ٢٩ صوتاً من أصل ٣٤٥ صوتاً، في حين أن مالطة لا تملك سوى ثلاثة أصوات.

تُفسر محكمة العدل الأوروبية معاهدة روما وغيرها من اتفاقيات، أو إجراءات الاتحاد الأوروبي من الناحية القانونية. وهي تتألف من ثلاثة عشر قاضيًا، كل منهم يقضي فترة ولاية مدتها ست سنوات. ويمكن لمحكمة العدل أن تكون لديها قضايا تتعلق بالدول الأعضاء، أو مؤسسات الاتحاد الأوروبي، أو الأفراد الذين يتأثرون بأنظمة الاتحاد الأوروبي.

البنية التحتية المرتبطة بالاتحاد الأوروبي هي أكثر شمولاً وتعقيداً بكثير من اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وهذا يدل على التكامل الأكثر شمولاً، الذي يحدث في الاتحاد الجمركي مقارنة مع منطقة التجارة الحرة. وتعكس النتائج المستمدة من الدراسات التجريبية بشأن آثار الاتحاد الأوروبي على التجارة الزراعية هذا التكامل الوثيق. قدّر جرانت ولامبرت (Grant and Lambert)، أن عضوية الاتحاد الأوروبي زادت من التجارة الزراعية بين الأعضاء بنسبة ٤٠٠٪. ووجد لامبرت وماكوي ولين وريد (Lambert and McKoy and Lin and Reed) أيضًا تأثيرات كبيرة من عضوية الاتحاد الأوروبي. ومن المتوقع أن الاتحاد الأوروبي سوف يتخذ مواقف سياسية بشكل متزايد، حتى يتم تعزيز قوة الدول الأعضاء فيه. ويتطلب هذا الاتحاد المعقد العديد من المؤسسات للتأكد من الوفاء بمختلف وظائف الحكومة.

وتعتبر السياسة الزراعية المشتركة (CAP) حجر الزاوية للزراعة في الاتحاد الأوروبي، وكان ذلك أحد الأسباب التي جعلت الأعضاء الأصليين الستة متحدين، وكانت السياسة المشتركة الوحيدة بينهم لسنوات عديدة، ومن الواضح أن السياسة الزراعية المشتركة لها تأثيرات هائلة على مستويات الإنتاج، والوضع التجاري، والتنمية الريفية، وأسعار المستهلكين في الاتحاد الأوروبي. ويوضح الفصل العاشر الجوانب الرئيسية للسياسة الزراعية المشتركة، وكيف تغيرت مع مرور الوقت. وكانت السياسة الزراعية المشتركة دائمًا العنصر الرئيسي في الميزانية بالنسبة للاتحاد الأوروبي، ولكن مع توسع الأنشطة المشتركة داخل الاتحاد، فإن دور الزراعة يتناقص مقارنة بالقطاعات الأخرى.

الملخص:

١ - لا توجد لدى الاتحادات الجمركية (CUs) حواجز تجارية فيما بين الأعضاء، كما أن لدى الأعضاء تعريف جمركية خارجية مشتركة. وكثيرًا ما يكون لدى الاتحاد الجمركي حرية انتقال عوامل

الإنتاج (العمالة، ورأس المال الاستثماري، وما إلى ذلك)، ومعايير متسقة، وحتى عملة موحدة (في حالة الاتحاد الأوروبي).

٢ - تسمح مناطق التجارة الحرة (FTAs) للدول الأعضاء بأن تُبقي حواجزها التجارية مع غير الأعضاء، ولكن هناك قواعد المنشأ التي تُبقي سلع غير الأعضاء من إعادة تصديرها بين أعضاء منطقة التجارة الحرة.

٣ - اتفاقيات التجارة التفضيلية (PTAs) لها آثار محتملة لتحويل التجارة، ويحدث تحويل التجارة عندما تُشجّع اتفاقية التجارة التفضيلية الدول الأعضاء على تحويل الواردات من المنتجين غير الأعضاء الفعالين إلى المنتجين الأعضاء بسبب التعريفات الجمركية. ويعتمد مدى تحويل التجارة على التعريفات النهائية بالنسبة لمستويات ما قبل اتفاق التجارة التفضيلية.

٤ - تشكلت اتفاقية التجارة بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية (CUSTA) في ١ يناير ١٩٨٩، مع انخفاض التعريفات الجمركية بين كندا والولايات المتحدة الأمريكية إلى صفر على مدى ٥ إلى ١٠ سنوات. وكانت المفاوضات سلسلة جداً، ولكن الآثار كانت كبيرة بالنسبة لبعض المنتجات الزراعية ولا سيما المنتجات الزراعية عالية القيمة.

٥ - تشكلت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية في ١ يناير ١٩٩٤، من خلال اتفاقات ثنائية بين كندا والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية. وكانت المفاوضات أكثر صعوبة، وكان يتعين توقيع ثلاثة اتفاقات جانبية قبل سنّ التشريع النهائي. وقد أنشأ اتفاق البيئة الجانبي لجنة التعاون البيئي لضمان تناول ومعالجة الاهتمامات البيئية. وتمتلك الاتفاقية فترة انتقالية تتراوح بين خمس وخمس عشرة سنة، كما أن العديد من المواد الزراعية لها حصص تعريفية جمركية.

٦ - أدت أزمة البيزو المكسيكية في أواخر عام ١٩٩٤ إلى تشويه آثار اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية خلال السنتين الأوليين، غير أن الأزمة قد حُلّت بحلول عام ١٩٩٧ بفضل الضمانات المالية الأمريكية التي دعمت القطاع المصرفي المكسيكي.

٧- بدأ التحرك نحو أوروبا الموحدة في عام ١٩٥٧ مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية المكونة من ستة أعضاء. مع مرور الوقت، انتقل الاتحاد الكونفدرالي إلى اتحاد جمركي مع عضوية موسعة. قانون أوروبا الموحد لعام ١٩٨٧ ألزم الاتحاد الأوروبي إلى اتساق المعايير بحلول عام ١٩٩٢، وجاء الاتحاد النقدي وإطلاق اليورو في ١ يناير ١٩٩٩.

الأسئلة:

- ١- هل ينبغي أن تكون الولايات المتحدة الأمريكية عضواً في شراكة فيما وراء المحيط الهادئ (TPP)؟ ولماذا؟
٢. اذكر أمثلة أدت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية إلى تحويل التجارة. كيف يمكنك تقدير الخسائر الناجمة عن تحويل التجارة؟
٣. خذ أحد المصانع الذي أُغلق في منطقتك. إلى أي مدى كان هذا الإغلاق بسبب اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، أو اتفاقية التجارة التفضيلية الأخرى؟ إلى أي مدى كان ذلك بسبب العولمة العامة؟
- ٤ - كيف أثر دخول دول جديدة، ولا سيما دول من أوروبا الوسطى والشرقية، على حوكمة وسياسة الاتحاد الأوروبي؟
٥. كيف تغيرت التجارة الزراعية بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك منذ اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ومنذ اتفاقية التجارة الحرة لجمهورية الدومينيكان - أمريكا الوسطى؟ استخدم أرقاماً محدثة كلما أمكن.

References

- 1- Ballenger, Nicole and Barry Krissoff. "Environmental Side Agreements: Will They Take Center Stage?" in *Agriculture, Trade, and the Environment: Discovering and Measuring the Critical Linkages*. eds. Bredahl, Ballenger, Dunmore, and Roe. Boulder, CO: Westview Press, 1996.
- 2- Bacon, David. "The Rebirth of Solidarity on the Border." (http://www.dsausa.org/dl/Fall_2011_content/Solidarity%20on%20the%20Border.pdf)
- 3- Bhagwati, Jagdish and Arvind Panagariya. *The Economics of Preferential Trade Agreements*. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1996.
- 4- Bhagwati, Jagdish and Arvind Panagariya. "Preferential Trading Areas and Multilateralism – Strangers, Friends, or Foes?" in *The Economics of Preferential Trade Agreements*, eds. Bhagwati and Panagariya. Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1996.
- 5- Congressional Budget Office (CBO). "A Budgetary and Economic Analysis of the North American Free Trade Agreement." Washington, DC: Government Printing Office, July 1993.
- 6- *The Economist* October 25, 1995.
- 7- Grant, Jason and Dayton Lambert. "Do Agricultural Trade Agreements Increase Members Agricultural Trade." *American Journal of Agricultural Economics* 90 (2008):765-82.
- 8- International Monetary Fund (IMF). "International Financial Statistics." Various Issues
- 9- Lambert, Dayton and Shahera McKoy. "Trade Creation and Diversion Effects of Preferential Trade Associations on Agricultural and Food Trade." *Journal of Agricultural Economics* 60 (2009):17-39.
- 10- Lin, Sun and Michael Reed. "Impacts of Free Trade Agreements on Agricultural Trade Creation and Trade Diversion." *American Journal of Agricultural Economics* 92 (2010): 1351-63.
- 11- Munirathinam, Ravichandran, Michael Reed and Mary Marchant. "Effects of the Canada-U.S. Trade Agreement on U.S. Agricultural Exports." Forthcoming in the *International Food and Agribusiness Management Review*.
- 12- Nelson, Frederick, Mark Simone, and Constanza Valdes. "Comparison of Agricultural Support in Canada, Mexico, and the United States." Agricultural Information Bulletin No. 719. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. September 1995.
- 13- Runge, Ford. *Freer Trade, Protected Environment: Balancing Trade Liberalization and Environmental Interests*. New York: Council on Foreign Relations Press, 1994.
- 14- Tweeten, Luther, Jerry Sharples, and Linda Evers-Smith. "Impact of CFTA/NAFTA on U.S. and Canadian Agriculture." International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper. 1997.
- 15- WTO website (for trade agreements)
- 16- Zahniser, Steven and Zachary Crago. "NAFTA at 15: Building on Free Trade." WRS-09-03. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. March 2009.

عوامل الاقتصاد الكلي والتجارة الزراعية

المفهوم المهم الذي تمّ حذفه من التحليل حتى هذه النقطة هو سعر الصرف، فجميع منحنيات العرض والطلب المعروضة حتى الآن - على الأقل ضمناً - مقومة بالدولار الأمريكي. هذا أمر جيد بالنسبة للولايات المتحدة الأمريكية، ويمكن أن تصوّر بدقة التجارة بين المناطق التي لا يوجد فيها صرف العملات. ومع ذلك، في التعامل مع التجارة الدولية عادةً ما تكون هناك عملتان معنيتان، ومن ثمّ فإن سعر الصرف بين هذه العملات هو المهم.

يهتم المزارعون في الأرجنتين بسعر البيزو وليس سعر الدولار لقمحهم. والمستهلكون اليابانيون الذين يشترون التفاح مهتمون بسعر الين وليس سعر الدولار للتفاح. ترتبط الأسعار بين الأسواق الخارجية من خلال سعر الصرف، ولكن يجب أن يكون واضحاً أنّ دوال العرض والطلب في الدول الأجنبية تتأثر بسعر العملة المناسب وليس بسعر الدولار الأمريكي. وآثار الدولار الأمريكي على تجارة السلع تكون غير مباشرة من خلال سعر الصرف.

يغطي هذا الفصل العناصر المهمة في الاقتصاد الكلي، ومعظمها سعر الصرف، وتأثيرها على الزراعة والتجارة الزراعية. ويغطي آثار تغير سعر الصرف على الصادرات والأسعار المحلية للدول الصغيرة والكبيرة. ويغطي الفصل أيضاً كيف تختلف سياسات أسعار الصرف والتسويات بين سعر الصرف الثابت وأنظمة أسعار الصرف المرنة. وهناك روابط حاسمة بين أسعار الصرف وأسعار الفائدة ومعدل التضخم في إطار نظام سعر الصرف المرن. وأخيراً، تمّ مناقشة العلاقة بين أسعار الصرف والقوة الشرائية إلى جانب صلة قوى الاقتصاد الكلي هذه بالزراعة.

آثار تغير أسعار الصرف:

تحديد سعر الصرف سوف يتم تناوله في وقت لاحق في هذا الفصل، ولكن سعر الصرف هو سعر نسبي يحوّل قيمة عملة إلى أخرى، وهو يُحدّد القوة الشرائية (على الأقل بالنسبة للسلع القابلة للتداول) لعملة واحدة مقابل أخرى. خلال هذا الفصل وبقيّة الكتاب، سعر الصرف k سوف يقوم بوحدات العملة الأجنبية لكل دولار، وهذه هي الطريقة التي ترد بها معظم أسعار الصرف في الأدبيات المالية (على سبيل المثال، ١١٠ ينّات يابانية لكل دولار).

عندما يتم تعريف سعر الصرف بهذه الطريقة، فإن k سيزداد مع ارتفاع الدولار (ارتفاع قيمة)؛ لأنه يأخذ المزيد من العملات الأجنبية لشراء الدولار. على سبيل المثال، إذا تغيرّ الين الياباني من ١٠٠ ين لكل دولار إلى ١١٠ ينّات لكل دولار، فقد ارتفع الدولار من حيث القيمة، وعلى النقيض من ذلك، عندما ينخفض k يتراجع الدولار (انخفاض قيمة)؛ لأنه يأخذ أقل من العملات الأجنبية لشراء الدولار. غالبًا ما يكون من الصعب فهم هذه العلاقة في البداية؛ لذا يجب على الشخص أن يكون حذرًا في الحديث عن التغيرات في قيمة العملة، والتحرك ببطء في البداية والحفاظ على تعريف ثابت لسعر الصرف (k) .

إذا كان هناك منافسة كاملة، ولا توجد حواجز تجارية، وتكاليف النقل هي صفر؛ فإن قانون السعر الواحد سوف يكون موجودًا، وسعر الصرف سوف ينقل الأسعار تمامًا من دولة إلى أخرى. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة الأمريكية هي المصدّرة، فإن السعر في الدولة الأجنبية P_f سيكون السعر في الولايات المتحدة الأمريكية، P_{us} مضروبًا في سعر الصرف:

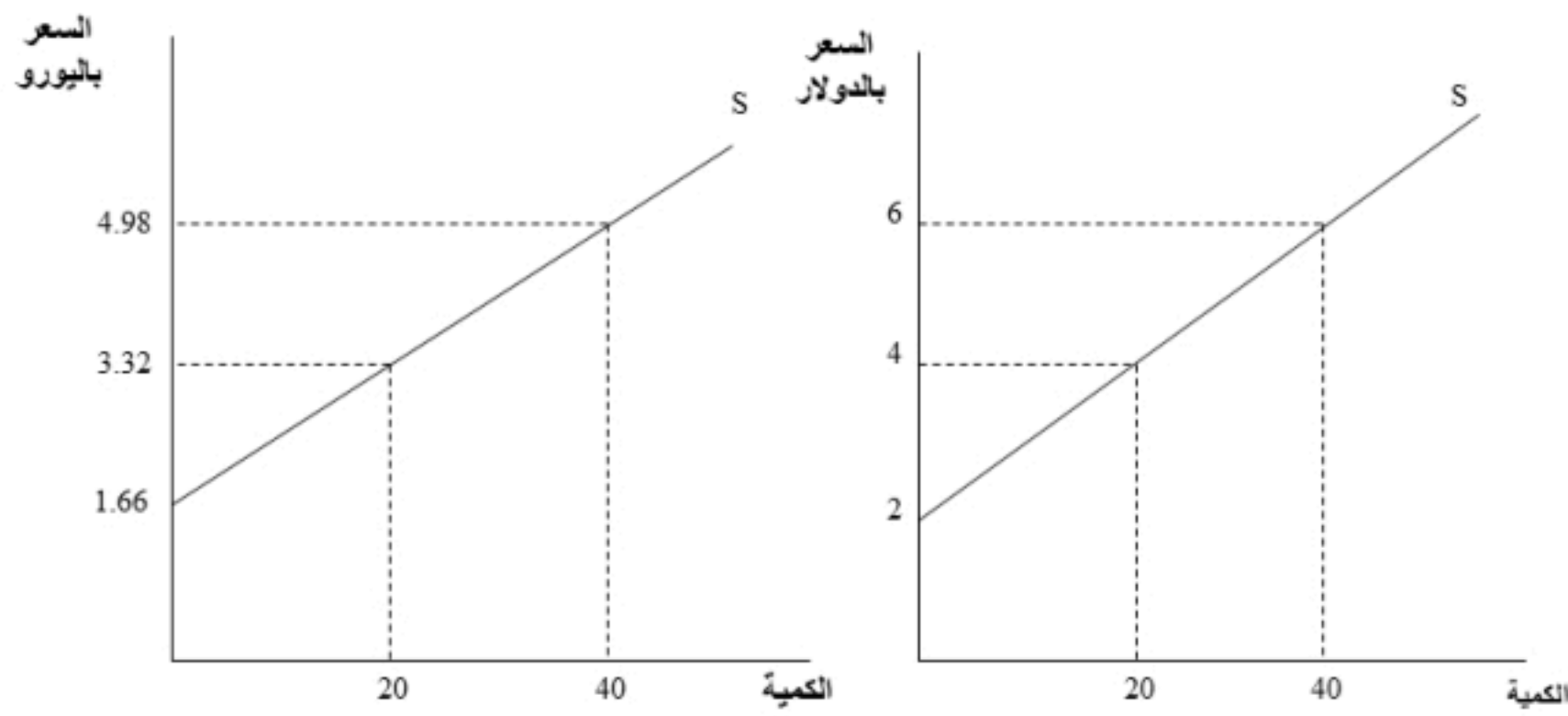
$$P_f = P_{us} k \quad (8.1)$$

لاحظ أن العلاقة متعددة، حيث إن انخفاض سعر الصرف بنسبة ١٠٪ (وهو ما يعني أن الدولار قد انخفض بنسبة ١٠٪) سيُخفض السعر في الدولة الأجنبية بنسبة ١٠٪ (على افتراض أن سعر الولايات المتحدة الأمريكية لم يتغير، وهو افتراض الدولة الصغيرة للمستورد). وعلى الرغم من أن سعر الدولار لم يتغير، فإن انخفاض قيمة الدولار يقلّل من سعر المنتج في السوق الخارجية.

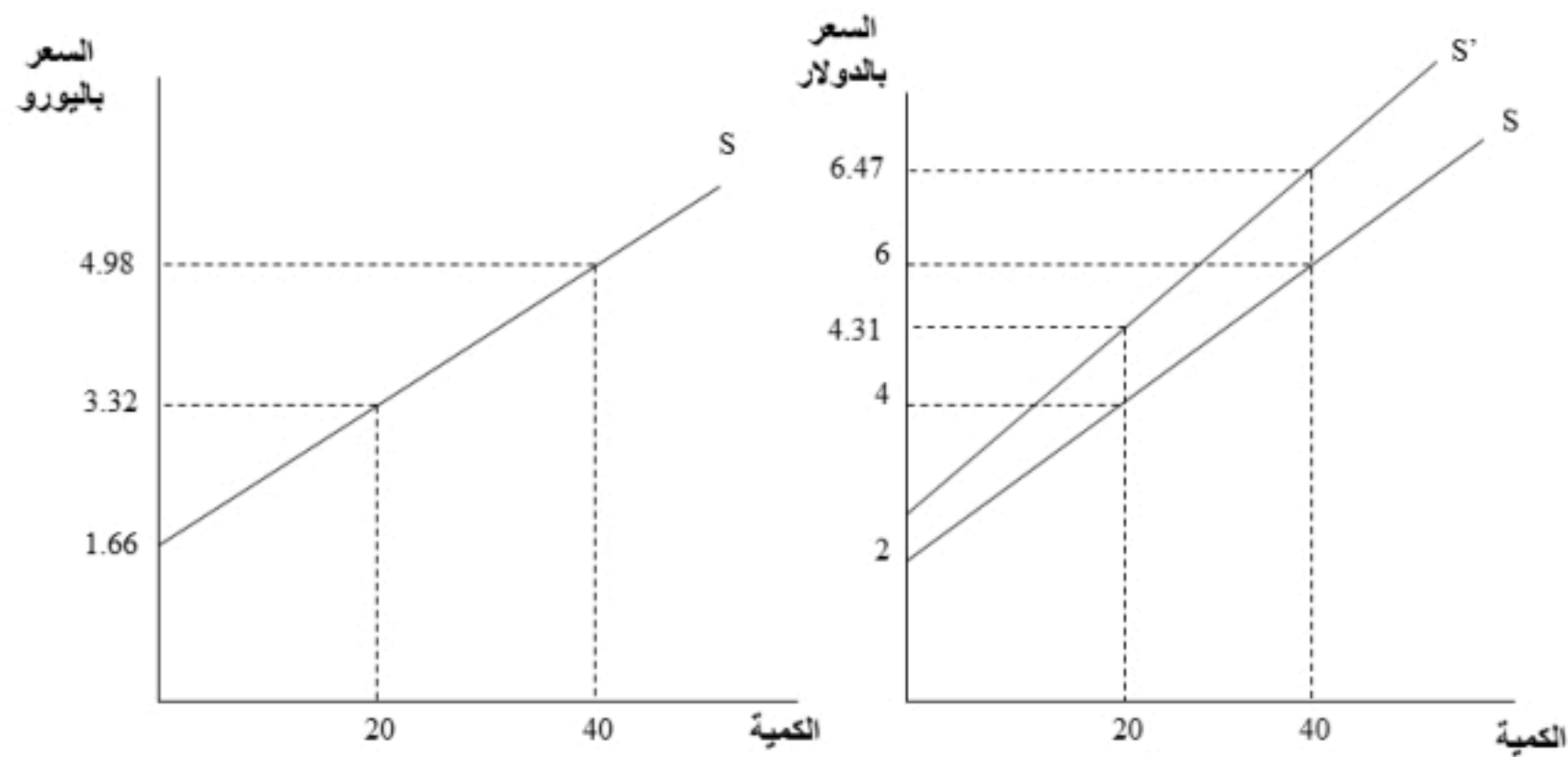
حقيقة أن دوال العرض والطلب الأجنبية المقومة بعملة أخرى لا تُسبب مشاكل في التحليل إلى أن يتغير سعر الصرف. يمكن للمرء أن يفكر في أن دوال العرض والطلب الخارجية تكون ببساطة مضروبة في عدد ثابت من أجل تحويلها إلى دولار أمريكي. وستكون دوال العرض والطلب لها نفس الأشكال عندما يتم تحويلها إلى دولارات، حيث يمكن تصويرها كما كانت في الفصول السابقة. ومع ذلك، عندما يتغير سعر الصرف، فهذه المنحنيات تنتقل بسبب تغيير تحويلها إلى دولارات.

يبين الشكل (٨-١) كيفية تحويل منحنى العرض الخارجي إلى دولارات حيث يمكن مقارنتها عبر الدول. وتظهر اللوحة اليسرى من الشكل (٨-١) منحنى العرض باليورو، وهو العملة ذات الصلة للمزارعين الفرنسيين، ولديه ميل إيجابي، ويُلاحظ وحدات الكمية المرتبطة بمنحنى العرض. افترض أن سعر الصرف هو ٨٣، يورو لكل دولار أمريكي (أو ٢، ١ دولار أمريكي لكل يورو). عندما يتحول المنحنى إلى دولار أمريكي عندئذٍ يتغير المحور الصادي، والمحور السيني (محور الكمية) يبقى هو نفسه. في الواقع، ينتقل منحنى العرض إلى أعلى ليعكس حقيقة أن اليورو يستحق أكثر من الدولار الأمريكي.

يبين الشكل (٢، ٨) التأثيرات عندما يتغير اليورو من ٨٣، ٠ دولار إلى ٧٧، ٠ يورو لكل دولار. لاحظ أن الانتقال إلى أعلى غير الموازي في منحنى العرض المقوم بالدولار (إلى S') إذا ارتفعت قيمة اليورو إلى ٧٧، ٠ يورو لكل دولار. الفرنسيون مستعدون فقط لعرض ٢٠ وحدة إذا كان السعر هو ٤، ٣١ دولارات (٣، ٣٢ / ٧٧، ٠)، وعلى استعداد فقط لعرض ٤٠ وحدة إذا كان السعر هو ٦، ٤٧ دولارات (٤، ٩٨ / ٧٧، ٠). سعر الدولار يتحول إلى سعر اليورو المنخفض إذا كان سعر الصرف هو ٧٧، ٠ يورو للدولار، وبالتالي فإن العرض الفرنسي أقل. إذا انخفض اليورو في القيمة، مثلاً إلى سعر ٩٠، ٠ يورو لكل دولار، فإن منحنى العرض ينتقل إلى أسفل، كما في الشكل (٢، ٨).



الشكل (٨, ١) تحويل منحنى العرض الفرنسي المقوم باليورو إلى منحنى مقوم بالدولار

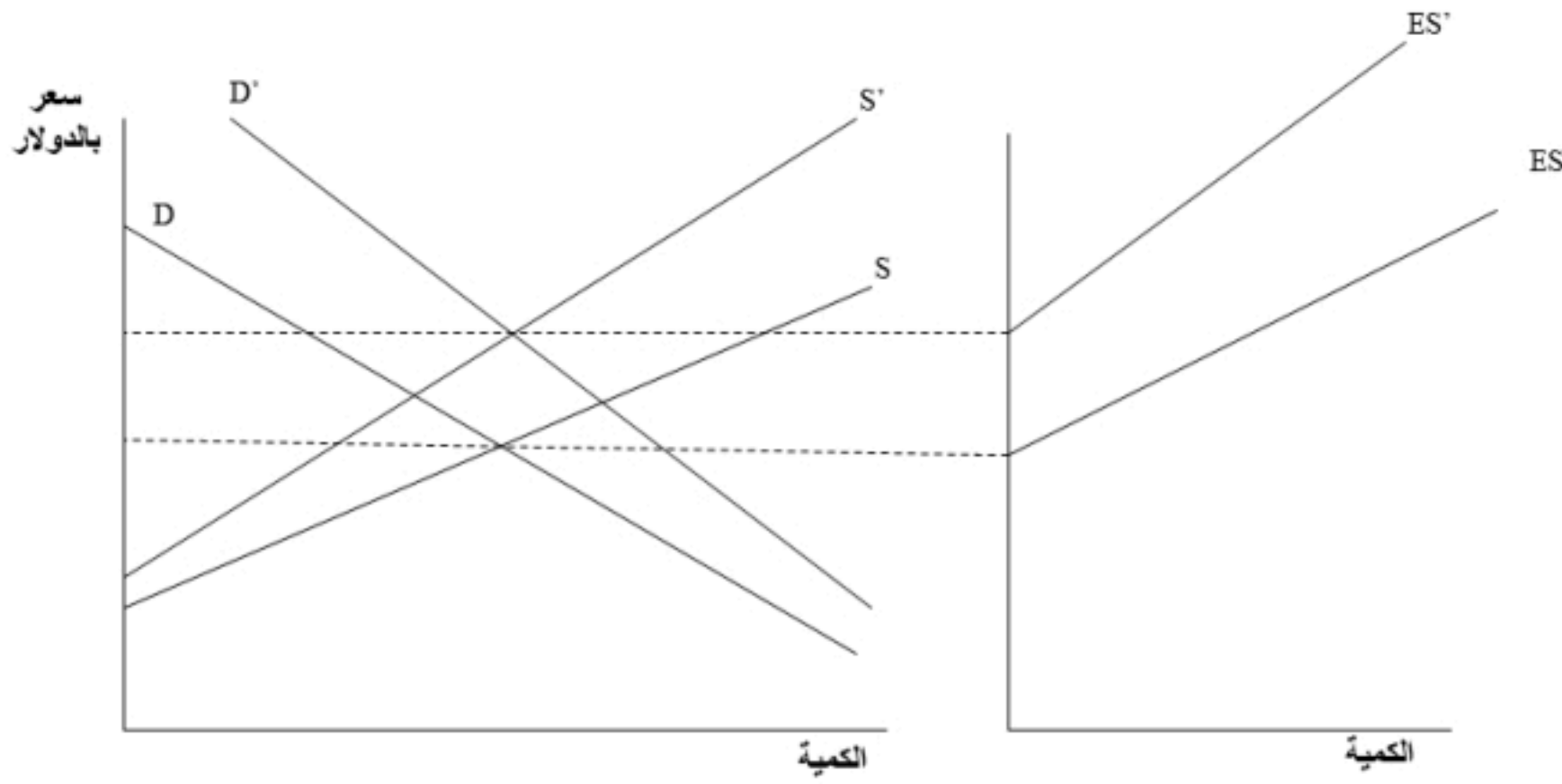


الشكل (٨, ٢) آثار انخفاض قيمة الدولار أو ارتفاع قيمة اليورو على منحنى العرض الفرنسي المقوم بالدولار

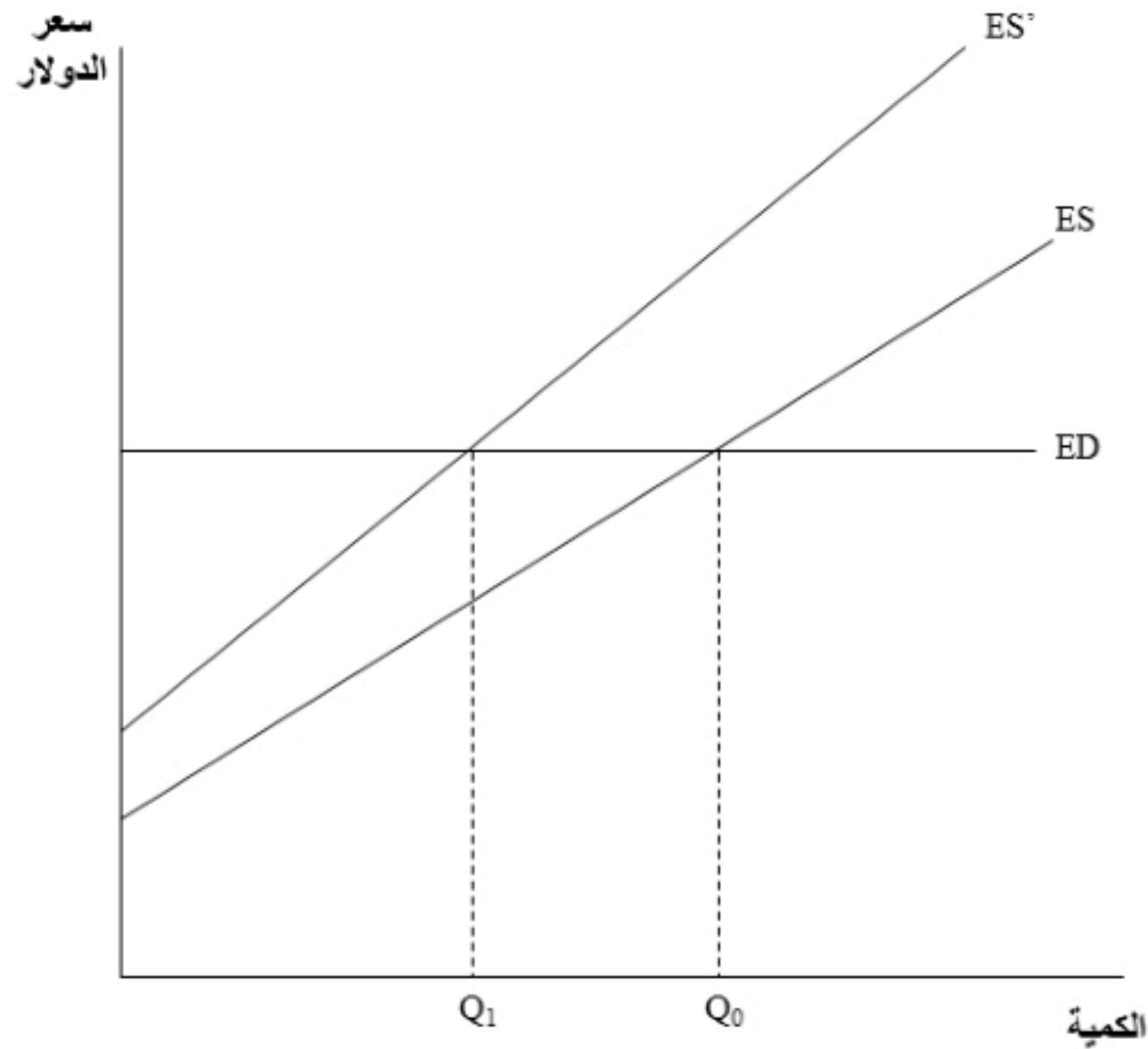
يمكن للفرد إجراء تحليل مماثل للتغير في منحنيات الطلب وسعر الصرف. عندما يتغير اليورو من حيث القيمة من ٨٣ : ١ إلى ٧٧ : ١، فإن منحنى الطلب الفرنسي المقوم بالدولار سوف ينتقل إلى أعلى. إن ارتفاع قيمة اليورو يقلل من سعر السلعة في فرنسا، ويستهلك الناس هناك بشكل طبيعي أكثر. ويترك هذا الرسم البياني للقارئ المهتم.

تظهر آثار ارتفاع اليورو في الشكل (٨, ٣)، حيث تظهر منحنيات العرض والطلب الفرنسية بالدولار. عندما يتغير اليورو من ٨٣ : ١ يورو لكل دولار إلى ٧٣ : ١ لكل دولار، فإن منحنيات العرض والطلب (عندما تكون مقومة بالدولار) تنتقل إلى أعلى إلى S' و D'. ولا تزال منحنيات العرض والطلب

دون تغيير عندما تكون مُقوَّمة باليورو، ولكنها تنتقل عندما تتحول إلى دولارات. ويؤدي الانتقال إلى أعلى في منحنيات العرض والطلب إلى حدوث انتقال إلى أعلى في منحنى العرض الزائد (إلى ES'). إذا كانت فرنسا دولة صغيرة فلن يتغير سعر الدولار للسلع (منحنى ED الذي تواجهه فرنسا مرناً تماماً)، ولكن الصادرات الفرنسية ستخفّض من Q_0 إلى Q_1 ، كما هو مبين في الشكل (٨، ٤).



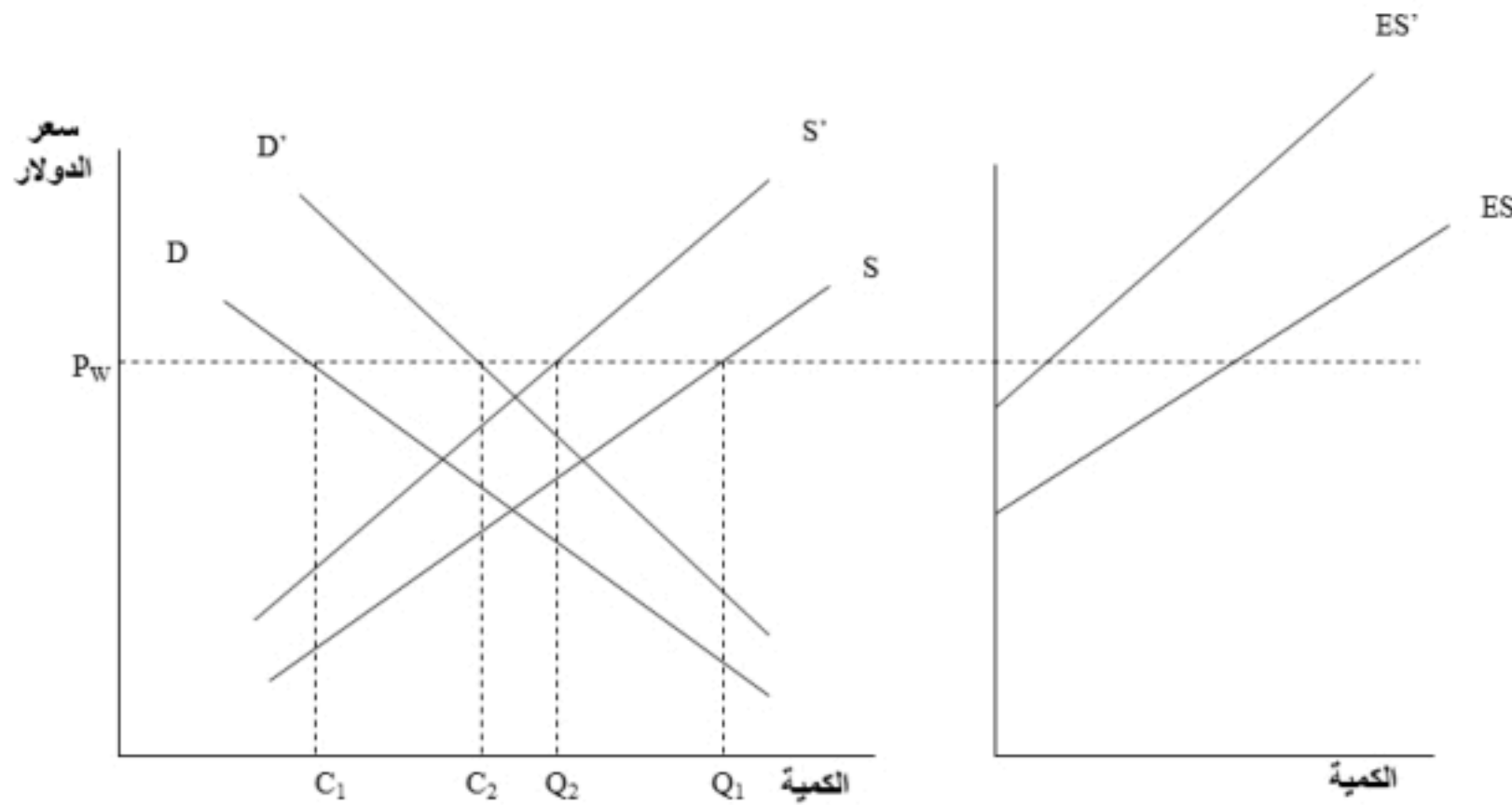
الشكل (٨، ٣) آثار ارتفاع قيمة اليورو على العرض الزائد لفرنسا



الشكل (٨، ٤) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الصادرات الفرنسية - دولة صغيرة

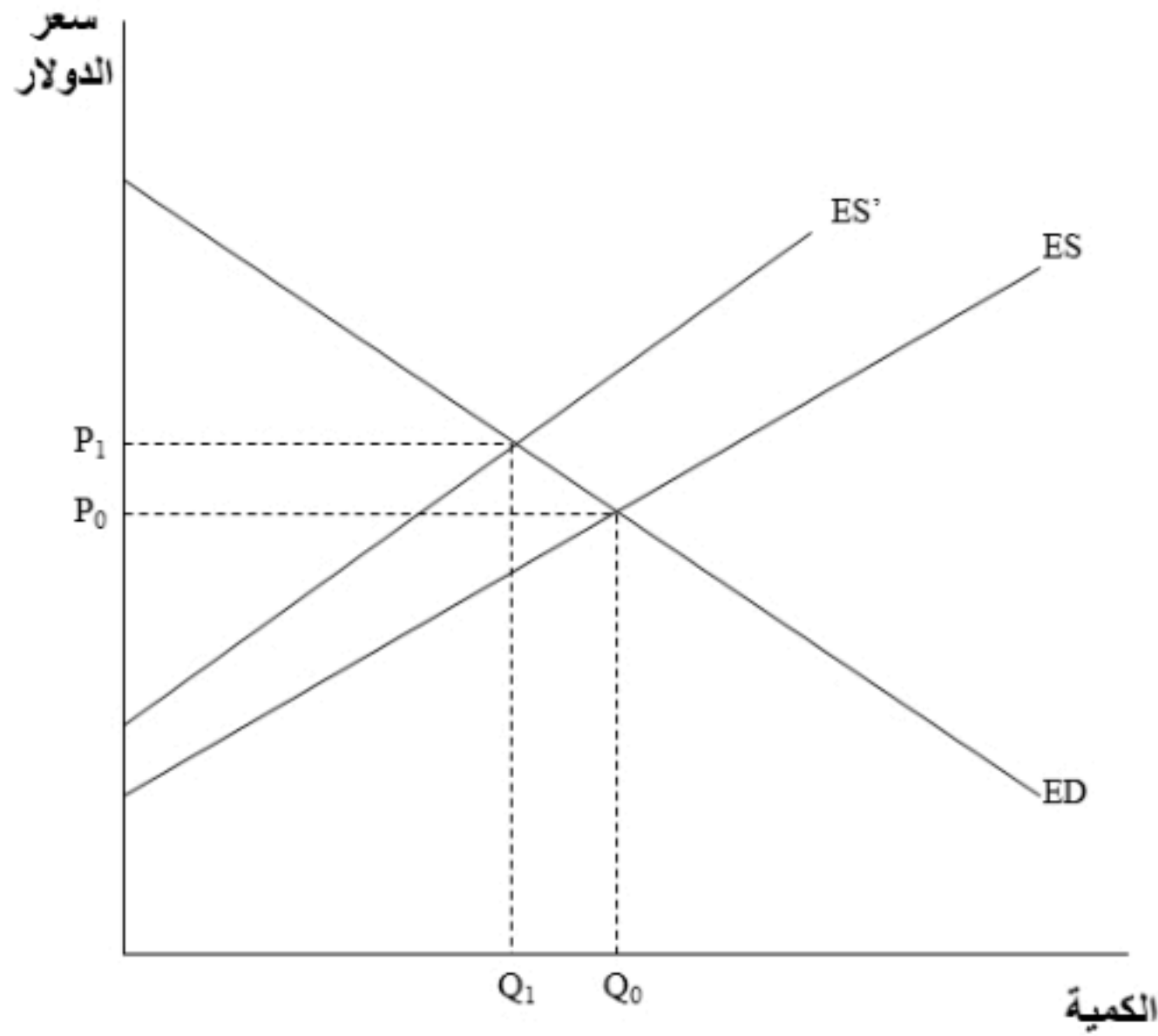
وهكذا، عندما ارتفعت قيمة اليورو، فإن منحنيات العرض والطلب الفرنسية سوف تنتقل إلى أعلى (مقارنة بما كانت عليه مع سعر الصرف السابق)، وفرنسا سوف تعرض أقل؛ لأن سعرها (باليورو) قد انخفض، في حين أن المشتريين الفرنسيين سوف يشترون أكثر. ولن تكون الانتقالات موازية؛ لأن العلاقة في المعادلة (٨، ١) مضاعفة: إن انخفاضاً بنسبة ١٠٪ في k (أي ارتفاع قيمة اليورو) سيؤدي إلى انخفاض في القيمة (Pf) بنسبة ١٠٪.

يتتبع الشكل ٥، ٨، آثار تغير سعر الصرف على منحنيات العرض والطلب المقيومة بالدولار بالنسبة لفرنسا. وعندما يتغير سعر الصرف ستخفض الكمية المعروضة من Q_1 إلى Q_2 وستزداد الكمية المطلوبة من C_1 إلى C_2 . لاحظ أن الصادرات تنخفض من $Q_1 - C_1$ إلى $Q_2 - C_2$. لم يتغير سعر الدولار الأمريكي ولكن سعر اليورو قد انخفض، وهو ما تسبب في هذه التغيرات.



الشكل (٨، ٥) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الإنتاج والاستهلاك

إذا ما تمَّ تخفيف افتراض الدولة الصغيرة، فإن الفرنسيين يواجهون طلباً فائضاً متدنياً على صادراتهم. ويؤدي ارتفاع قيمة اليورو إلى انخفاض كبير في العرض العالمي، وبالتالي يجب أن يزداد سعر الدولار للسلع من P_0 إلى P_1 ، كما هو مبين في الشكل (٨، ٦). انخفاض التجارة العالمية هو أقل مما كان في ظل افتراض الدولة الصغيرة؛ لأن هناك تأثيراً ثانوياً لكونه دولة كبيرة. سعر اليورو لا ينخفض بمقدار كامل التغير في سعر الصرف؛ لأن السعر العالمي أعلى. ومن الواضح، على الرغم من ذلك، أن الأسعار العالمية ارتفعت، والصادرات الفرنسية انخفضت، وبالتالي فإن سعر اليورو في نهاية المطاف هو أقل مما كان عليه قبل تخفيض قيمة العملة.



الشكل (٦, ٨) آثار ارتفاع قيمة اليورو على الصادرات الفرنسية - دولة كبيرة

يمكن إجراء تحليل مماثل مع انخفاض قيمة اليورو، أو ارتفاع أو انخفاض قيمة الدولار. ومع ذلك، لاحظ أن ارتفاع قيمة اليورو بنسبة ١٠٪ مطابق لانخفاض قيمة الدولار بنسبة ١٠٪، كما أن انخفاضاً بنسبة ١٠٪ في اليورو مطابق لارتفاع بنسبة ١٠٪ في الدولار. بشكل عام، فمن الأسهل تصورها مع رسم بياني لثلاث لوحات للدولة المعنية وبقيّة العالم، ونتيجة للتغيرات في أسعار الصرف، فإن إحدى اللوحات سوف ينتقل فيها منحنى العرض والطلب بطريقة غير موازية لتعكس تغير سعر الصرف. ويمكن تتبع الآثار المترتبة على تلك الدولة وبقيّة العالم من خلال الرسوم البيانية الثلاثة.

تؤثر تغيرات أسعار الصرف تأثيراً واضحاً على أسعار السلع القابلة للتداول. يمكن للفرد أن يرى من التحليل السابق أن ارتفاع سعر صرف دولة ما يقلل من سعر سلعها القابلة للتصدير، ويزيد من أسعار السلع المستوردة لشركائها التجاريين. كما أن ارتفاع سعر الصرف في الدولة سيؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة، وزيادة أسعار الصادرات من شركائها التجاريين (إذا كانت الدولة التي انخفضت قيمتها من العملة "كبيرة"). عندما تُضاف هذه الآثار معاً، فإن ارتفاع قيمة العملة سوف يؤدي إلى انخفاض معدل التضخم لأن السلع القابلة للتداول تنخفض أسعارها، في حين أن انخفاض قيمة العملة سيؤدي إلى ارتفاع التضخم.

هناك رابحون وخاسرون لتغيرات أسعار الصرف لدولة ما. عندما ترتفع قيمة العملة في دولة ما، يربح المستهلكون لأن السلع المستوردة هي أرخص بالنسبة لهم. إذا سافروا على الصعيد الدولي، فإن عملتهم المحلية ستشتري المزيد من العملات الأجنبية، وبالتالي فإن الأسعار دولياً ستكون أرخص بالنسبة لهم. فأي شركات محلية تُصدّر أو تتنافس مع السلع المستوردة، تخسر بشكل واضح من ارتفاع قيمة العملة لأن الأسعار المحلية التي تواجهها هذه الشركات أقل.

يخسر المستهلكون عندما تنخفض قيمة العملة في الدولة لأن السلع القابلة للاستيراد والتصدير أكثر تكلفة، كما أن تكلفة السفر إلى الوجهات الأجنبية أكثر تكلفة. تخسر الشركات التي تستورد السلع لأن وارداتها أيضاً ذات تكلفة أكثر. ومع ذلك، فإن الشركات التي تشارك في الصادرات أو تنتج السلع التي تتنافس مع السلع المستوردة، تكون بشكل واضح رابحة. وهم يواجهون أسعاراً أعلى لإنتاجهم (في حالة المُصدّرين)، أو يواجهون منافسين لديهم تكاليف أعلى (في حالة الشركات المتنافسة على الواردات)، وهو أمر مفيد لأعمالهم التجارية.

في عالم اليوم، عندما تعتمد نسبة كبيرة من اقتصادنا بشكل مباشر أو غير مباشر على التجارة، يزيد تأثير سعر الصرف زيادةً كبيرة. ومع ذلك، فإن تحديد أسعار الصرف في نهاية المطاف لا يزال صعباً على الاقتصاديين. وقد أصبح هذا واضحاً بشكل متزايد على مرّ السنين، حيث يحدث زيادة بانتظام مع حدوث أزمات في العملة. يتناول القسم التالي العوامل التي تساعد على تحديد أسعار الصرف، ويبدأ هذا القسم بمنظور تاريخي عندما كانت أسعار الصرف ثابتة، وينتقل إلى النظام الحالي حيث يسمح لمعظم أسعار الصرف بالتقلب بحرية.

محددات أسعار الصرف:

سعر الصرف هو مجرد سعر آخر يجب تحديده ضمن النظام الاقتصادي. هناك العرض والطلب على العملة، ويجب أن يكون سعر الصرف مرتبطاً مع تلك المنحنيات، ويبين الشكل (٧، ٨) منحنى العرض والطلب للدولار الأمريكي. يمكن للمرء أن يفكر في هذه عندما تواجه منحنيات العرض والطلب البنك المركزي الفرنسي، حيث يحوّل الناس اليورو إلى الدولار للمعاملات

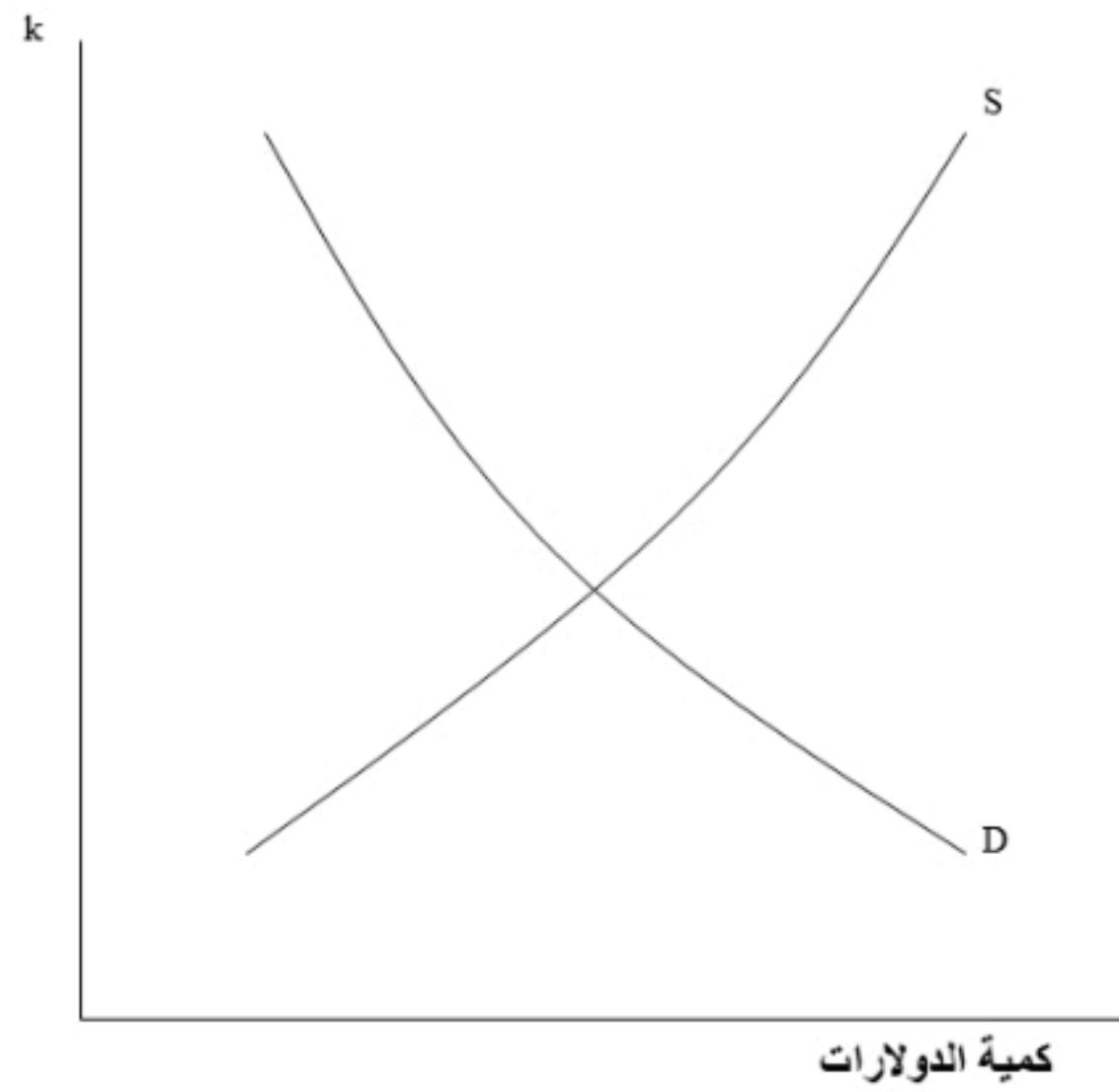
الدولية^(١). دعونا نفترض أن هناك دولتين فقط في العالم، فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية؛ لذلك إذا كان الفرنسيون يرغبون في إجراء صفقة دولية، فيجب أن تتضمن الصفقة دولارات. ومع ذلك، فإن الشعب الفرنسي دائماً يستخدم البنك المركزي لشراء وبيع دولاراتهم.

يأتي الطلب على الدولار الأمريكي من الأفراد الفرنسيين الراغبين في شراء السلع والخدمات الأمريكية، أو الاستثمار في الأصول الأمريكية (السندات، أو الأسهم، أو المنشآت والمعدات الثابتة). هؤلاء الناس يذهبون إلى البنك المركزي الفرنسي للحصول على هذه الدولارات التي يحتاجونها من خلال تبادل اليورو. ويأتي عرض الدولار الأمريكي من الفرنسيين الذين باعوا سلعتهم أو خدماتهم أو أصولهم إلى الأمريكيين. هؤلاء الفرنسيون يقدمون الدولارات التي حصلوا عليها للبنك المركزي الفرنسي، ويستبدلوها باليورو.

يمكن أن يعمل نظام التبادل الدولي بطريقتين أساسيتين: في إطار أسعار الصرف الثابتة، أو في إطار أسعار صرف مرنة (عائمة). كل نظام له جوانب إيجابية وسلبية، ولكن اليوم النظام المرن هو الوحيد الذي يمكن أن يستوعب الحجم اليومي الضخم من المعاملات بالعملات (على الأقل بالنسبة للدول المتقدمة الكبرى)، ومع ذلك، من أجل فهم أفضل لمفاهيم تحديد سعر الصرف، فمن الأفضل أن تبدأ بنظام سعر الصرف الثابت.

كان نظام سعر الصرف في برايتون وودز، الذي سُمي باسم مدينة في نيو هامبشاير حيث تمّ التوقيع على اتفاق النظام، هو نظام سعر الصرف الثابت الأساسي الذي بدأ بعد الحرب العالمية الثانية. هنا تمّ تثبيت الدولار الأمريكي مقابل سعر الذهب، والدول الأخرى الموافقة على حماية (ربط) عملاتها بالنسبة للدولار الأمريكي، وهذا ما يُسمى معيار تبادل الذهب، ويؤدي إلى أسعار صرف ثابتة لجميع العملات، وتحتفظ كل دولة باحتياطيات دولية (عادةً ما تكون في شكل ذهب أو دولار أمريكي أو بعملات دولية أخرى)، والتي سوف تستخدمها لشراء أو بيع عملتها للحفاظ على قيمتها ثابتة، ويتحمل البنك المركزي في كل دولة مسؤولية الحفاظ على سعر الصرف على المستوى المُعلن.

(١) تأتي الدولارات في الحقيقة من البنك المركزي الأوروبي، ولكن هذا سوف يُسمى البنك المركزي الفرنسي للتبسيط.

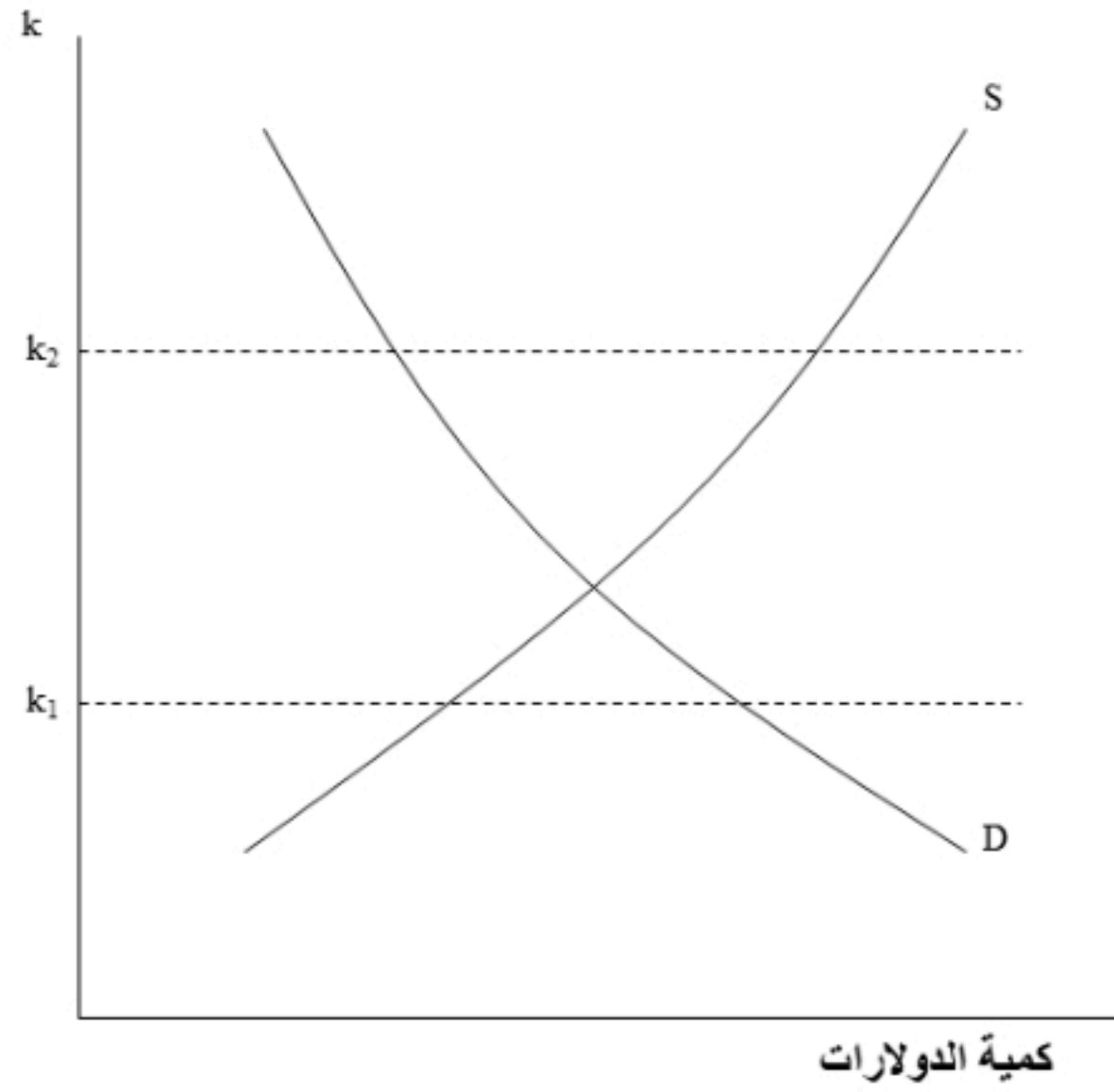


الشكل (٧, ٨) العرض والطلب على الدولار في البنك المركزي الفرنسي

افترض أن k_1 هو سعر الصرف الثابت بين اليورو والدولار الأمريكي، وإذا كانت حالة العرض والطلب، كما هو مبين في الشكل (٨, ٨)، فإن الطلب على الدولار سيتجاوز العرض، ويتعين على البنك المركزي الفرنسي عرض الدولار الأمريكي من خلال شراء اليورو الذي عرضه الناس، ويتم حماية سعر الصرف الثابت عن طريق استعداد البنك المركزي لعرض أو شراء الدولار الأمريكي بسعر الصرف هذا، ويوضح الوضع في الشكل (٨, ٨) عجز ميزان المدفوعات لأن البنك المركزي الفرنسي يعرض احتياطياته من الدولار إلى السوق. عند هذه النقطة، يمكن للمرء أن يفكر في أن قيمة اليورو مبالغ فيها في تلك اللحظة؛ لأن الطلب على الدولار تجاوز عرضه (مع الفرق الذي شكَّله البنك المركزي لشراء اليورو).

يمكن أن تكون هناك مشاكل إذا كانت قيمة العملة مبالغ فيها لفترة طويلة من الزمن لأن احتياطيات الدولار محدودة، وهو ما يجعل من المستحيل استمرار التقييم الزائد ما لم تقترض الدولة احتياطيات من جهات أخرى (الوكالات الدولية والحكومات الأجنبية وغيرها)، وعندما تكون هناك تدفقات مستمرة للاحتياطيات الدولية في نظام سعر الصرف الثابت، فإن الدولة عادةً ما تضطر إلى تخفيض قيمة عملتها (تغيير سعر الصرف لكي يعكس على نحو أدق حالة العرض والطلب).

إذا كان سعر الصرف الثابت هو k_2 بدلاً من k_1 ، فإن البنك المركزي الفرنسي سوف يراكم الدولارات الأمريكية؛ لأن الناس قد تلقوا المزيد من الدولارات من تصدير أو بيع أصولهم إلى الأمريكيين بأكثر مما هو مطلوب لاستيراد السلع أو الاستثمار في الخارج، ويريد الشعب الفرنسي تبادل الدولار الأمريكي باليورو، ويقوم بذلك في البنك المركزي الفرنسي، وفي هذه الحالة تشهد فرنسا فائضاً في ميزان المدفوعات؛ لأن البنك المركزي تتراكم عنده الدولارات. اليورو، على الأقل مؤقتاً، مقوم بأقل من قيمته، وسيشهد البنك المركزي زيادة احتياطياته من الدولار. هذا الانخفاض في قيمة عملة اليورو لا يسبب مشاكل طالما أن البنك المركزي الفرنسي لا يمانع في تراكم الاحتياطيات الدولية.



الشكل (٨, ٨) آثار سعر الصرف على احتياطيات البنك المركزي

عادةً ما يؤدي انخفاض قيمة العملة في نظام سعر الصرف الثابت إلى درجة معقولة من الألم لأن انخفاض القيمة عادة ما يكون كبيراً (١٠٪ أو أكثر)، وغالباً لا يكون متوقعاً بشكل جيد، ولأن المصدّرين والمستوردين والمستثمرين قد وضعوا خطط أعمال تتضمن سعر الصرف الثابت، فإن التغيير الكبير في قيمته قد يكون ضاراً جداً بالربحية؛ لذلك فإن نظام سعر الصرف الثابت يكون جيداً ما دام لدى الدول احتياطيات أجنبية كافية لحماية عملتها، ومع ذلك عندما تنخفض احتياطيات النقد الأجنبي، فإن الصدمة المرتبطة بانخفاض قيمة العملة يمكن أن تكون كبيرة.

استمر نظام برايتون وودز في الفترة من ١٩٤٥ إلى ١٩٧٣. في أوائل السبعينيات، تعرّض استقرار النظام للتسوية بسبب التضخم الأمريكي، وانخفاض الدولار الأمريكي كعملة دولية. حاولت الولايات المتحدة الأمريكية استقرار النظام من خلال تخفيض قيمة العملة في عامي ١٩٧١ و ١٩٧٣، لكنها قررت السماح بتعويم العملة في أواخر عام ١٩٧٣ (لم تعد قيمة الدولار الأمريكي ثابتة بالنسبة للذهب)، وبدون ثبات الدولار الأمريكي إلى الذهب لم تر الدول الأخرى أيّ غرض لتحديد عملاتها بالنسبة إلى الدولار الذي يتذبذب على أساس يومي. منذ عام ١٩٧٣، ترك العالم نظام سعر الصرف الثابت.

مناقشة الإطار (١, ٨) أنظمة سعر الصرف الأساسية:

هناك ثلاثة أنظمة صرف أساسية للدول في العالم اليوم: نظام التعويم الحر، ونظام التعويم المدار، والنظام المربوط. ويسمح نظام التعويم الحر، الذي تتبعه الولايات المتحدة الأمريكية وكندا ودول الاتحاد الأوروبي واليابان، بتقلب أسعار الصرف بحرية على أساس يومي. قد يكون هناك بعض البنوك (البنك المركزي) التي تقوم بشراء وبيع العملات، ولكن هذه المعاملات هي في بعض الأحيان فقط، وقد أدى نظام التعويم المدار الذي استخدمته دول الاتحاد الأوروبي إلى ظهور اليورو، حيث وافق فيه البنك المركزي على حماية الحدود العليا والدنيا على سعر الصرف، وإذا ارتفع سعر الصرف إلى الحد الأعلى أو الأدنى، فسيعمل البنك المركزي على التعاملات بالعملة لحماية العملة. أما أنظمة سعر الصرف المربوطة، التي هي أقل شيوعاً اليوم مما كانت عليه في التسعينيات، فهي عندما يدافع البنك المركزي في الدولة عن العملة بسعر ثابت بالنسبة لبعض العملات الأخرى (عادةً الدولار الأمريكي أو اليورو). وتوجد لدى النظم الثابتة عناصر ثابتة ومرنة لها؛ لأن عملة الدولة ثابتة بالنسبة لعملة واحدة، ولكنها تتقلب بالنسبة لجميع العملات الأخرى.

نظام سعر الصرف العائم:

لا يوجد فائض أو عجز في ميزان المدفوعات مع سعر صرف عائم بحت؛ لأن الكمية المطلوبة والكمية المعروضة للعملات تتساوي من خلال سعر الصرف، ولا يحتاج البنك المركزي إلى شراء أو بيع العملات للسوق، ومع ذلك، فإن قيمة العملة سوف تتقلب حيث إن المصدرين والمستوردين

والمستثمرين لن يعرفوا ما ستكون عليه قيمة العملة في أي لحظة (مع اليقين)، وتزداد المخاطر المرتبطة بالمعاملات الدولية بسبب تقلب أسعار الصرف، ولكن هناك حاجة أقل إلى أن تحتفظ الدولة باحتياطات دولية كبيرة أو أن تخفض قيمة العملة بشكل كبير.

إذا كانت الحاجة الوحيدة للعملة هي لتداول السلع، فإن فهم تقلبات أسعار الصرف مع معدل عائم سهل نسبياً، ويأتي الطلب على اليورو من العملاء الدوليين الراغبين في شراء الصادرات الفرنسية، في حين أن المعروض باليورو سيأتي من موردين دوليين يبيعون المنتجات في فرنسا (الواردات الفرنسية). دوال العرض والطلب باليورو ستكون واضحة للغاية، وسيكون من السهل تفسير التعديلات في اليورو، وإذا تجاوز الطلب على الصادرات الفرنسية المعروضة من الواردات الفرنسية، فإن قيمة اليورو ستزداد، وهذه الزيادة في قيمة اليورو ستجعل الصادرات الفرنسية أكثر تكلفة، كما أن الواردات تكون أقل تكلفة، ولكن هذه الآثار سهلة التوثيق، وتعتمد على عوامل يمكن التنبؤ بها إلى حد ما، مثل مرونة العرض والطلب على السلع.

إن الطلب على العملات لم يكن قط حصرياً على السلع في العصر الحديث، ولكن أسعار الصرف تاريخياً تأثرت في معظمها بالتجارة في السلع، وقد تغير هذا بشكل كبير في السبعينيات، ومنذ ذلك الوقت تغيرت تجارة العملات العالمية من ظاهرة السلع إلى ظاهرة نقدية. يتم تداول معظم العملات لأغراض الاستثمار وليس لأغراض تجارية، ويقدر الإيكونوميست (٧ فبراير ٢٠١٥) أن حجم التداول اليومي هو ٥٢ مليار دولار، ولكن دوران العملات الأجنبية اليومي هو ٣,٥ تريليونات دولار. وهكذا، فإن تداول العملات الأجنبية هو ألف ضعف تجارة السلع، وقد أدى التوسع الهائل في العقود الآجلة للعملات النقدية، وزيادة تدفق الأموال بين الدول لشراء السندات والأسهم والأصول الحقيقية الأخرى إلى تغيير جذري في طبيعة أسواق العملات. التجارة الدولية لا تجعل قيمة العملة تتحرك، ولكن أسعار الفائدة والفرص الاستثمارية بين الدول هي التي تفعل ذلك، ويُقدر أن التجارة في العملات لأغراض الاستثمار تزيد على عشرين ضعفاً في تجارة العملات لأغراض التجارة.

مناقشة الإطار (٢, ٨) ميزان العجز التجاري - السياسة أو الاقتصاد:

قد يتساءل المرء: لماذا لا يوجد مثل هذا التثبيت على الميزان التجاري، إذا كانت معظم العملات مطلوبة لأغراض الاستثمار، ولا تزال وسائل الإعلام تصدر تقارير عن الميزان التجاري

للسلع كل شهر، وتشير إلى أن العجز في الميزان التجاري هو وضع سيئ؟ ويشير ميزان العجز التجاري في ظل البيئة الاقتصادية الحالية (مع أسعار صرف عائمة، وعدم وجود عجز في ميزان المدفوعات) إلى أن الدولة تستورد من السلع أكثر مما تُصدّر، ولكن هذا لا ينبغي أن يكون مثيراً للقلق في حد ذاته. ويعكس ميزان العجز التجاري بشكل أكبر أن الأجانب يطلبون بعملة الدولة لأغراض الاستثمار، وأن هناك تدفقاً صافياً من الأموال إلى الدولة للاستثمار (يشتري المستثمرون الأجانب الأسهم والعقارات والسندات والأصول الأخرى)، وقد يكون هذا التدفق بسبب انخفاض معدلات الادخار أو لأن فرص الاستثمار كبيرة. وإذا كانت تدفقات رأس المال الداخلة ترجع إلى انخفاض معدل الادخار، فقد ترغب الدولة في اتخاذ تدابير لزيادة المدخرات؛ وأما إذا كانت التدفقات الرأس مالية الداخلة ترجع إلى فرص استثمارية ممتازة، فينبغي أن تُسرّ الدولة بوجود العجز التجاري.

في ظل بيئة تتحدد فيها قيم العملات من خلال تدفقات الاستثمار، فإن التفاعل بين أسعار الفائدة وأسعار الصرف ومعدلات التضخم أمرٌ بالغ الأهمية، وترتبط أسعار الفائدة ومعدلات التضخم من خلال معادلة فيشر (Fisher)، حيث يكون معدل الفائدة الاسمي i هو مساوٍ لسعر الفائدة الحقيقي r ، بالإضافة إلى المعدل المتوقع للتضخم Δp :

$$i = r + \Delta p \quad (8.2)$$

يعكس سعر الفائدة الحقيقي العائد الذي يحصل عليه المستثمر لتأجيل الاستهلاك على مدى فترة زمنية معينة، ويتم الحصول على المعدل الحقيقي بطرح المعدل المتوقع للتضخم من السعر الاسمي؛ لأن القوة الشرائية للنقود قد انخفضت، وسعر الفائدة الحقيقي يميل إلى أن يكون شائعاً بين الدول، ولكن معدلات التضخم تختلف بشكل ملحوظ، ومن ثم فإن الدول ذات أسعار الفائدة الاسمية الأعلى ينبغي أن يكون لها أيضاً معدلات تضخم أعلى.

ويتجلى ذلك في دراسة بسيطة لأسعار الفائدة ومعدلات التضخم بين الدول، ويبين الجدول ٨، ١ (المأخوذ من الإيكونوميست) العلاقة بين أسعار الفائدة ومعدلات التضخم في دول مختارة. لاحظ أن الدول ذات معدل التضخم السابق المرتفع عموماً لديها معدل فائدة أعلى، فأسعار الفائدة في البرازيل والهند وروسيا مرتفعة نسبياً. تذكّر مع ذلك أن العلاقة ذات نظرة مستقبلية: تعكس أسعار الفائدة الحالية توقعات التضخم في المستقبل، واليابان حالة خاصة، حيث تكون أسعار الفائدة

الاسمية منخفضة جدًا، وقد ظلت لسنوات عديدة، وتحاول الحكومة اليابانية زيادة التضخم لتحفيز الاقتصاد؛ لذلك يبدو الارتباط بين سعر الفائدة والتضخم غريبًا في الوقت الحاضر.

الجدول (١، ٨): أسعار الفائدة الاسمية ومعدلات التضخم في دول مختارة، ٢٠١٣

الدول المتقدمة	معدل الفائدة الاسمي (i)	معدل التضخم (Δp)
إيطاليا	٢,٤٪	٠,٤٪
اليابان	٠,٥٪	٢,٨٪
المملكة المتحدة	٢,٥٪	١,٧٪
الولايات المتحدة الأمريكية	٢,٥٪	١,٩٪
الدول الأقل نموًا		
البرازيل	١١,٨٪	٦,٣٪
الصين	٣,٩٪	٢,٠٪
الهند	٨,٥٪	٧,٨٪
كوريا	٣,٠٪	١,٥٪
روسيا	٩,٣٪	٧,٥٪

الروابط بين أسعار الفائدة وأسعار الصرف:

ترتبط معدلات الفائدة الاسمية فيما بين الدول؛ لأن المستثمرين يمكنهم شراء السندات الحكومية أو أدوات الدين الأخرى لأي دولة متقدمة رئيسية تتمتع بسهولة نسبية، ومع ذلك يجب أن يدخل سعر الصرف في قرار الاستثمار؛ لأن أي شخص يشتري السندات خارج بلده يجب أن يبادل بالعملة. إذا كان المستثمر الأمريكي يريد شراء السندات الحكومية الفرنسية، فيجب على المستثمر تغيير دولاره إلى اليورو. سيغير الأمريكيون اليورو إلى الدولار الأمريكي بعد استحقاق السند (أو بيعه)، ومن ثم فإن التغير المستقبلي في سعر الصرف بين الدولار الأمريكي واليورو سيؤثر على العائد الحقيقي للمستثمر الأمريكي على السندات الفرنسية.

لا أحد يعرف أسعار الصرف في المستقبل بدرجة عالية من اليقين، ومع ذلك إذا لم يكن هناك تغيير متوقع في قيمة اليورو بالنسبة للدولار، فإن سعر الفائدة على السندات الحكومية الأمريكية يجب أن يكون مطابقًا لسعر الفائدة على السندات الحكومية الفرنسية (طالما أن هناك مخاطر افتراضية

متطابقة). إذا كانت أسعار الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية أعلى من أسعار الفائدة الفرنسية (ولم يكن هناك تغير متوقع في أسعار الصرف)، فسيختار الجميع الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية، للحصول على سعر فائدة أعلى، وأي انخفاض متوقع في قيمة اليورو يجب أن يقابله معدل فائدة أعلى على السندات الفرنسية للتعويض عن الخسارة الرأسالية في قيمة السندات (بالدولار). المثال سوف يساعد على تفسير هذا الوضع.

لنفترض أن مستثمرًا أمريكيًا كان لديه ١٠٠ ألف دولار، ويرغب في الاستثمار في السندات الحكومية لمدة سنة واحدة. افترض أن المستثمر سوف يقرّر ما إذا كان سيتم شراء السندات الحكومية الأمريكية أو الفرنسية، وأن سعر الصرف الحالي هو ٠,٨٣ يورو لكل دولار، وإذا افترضنا أن السندات الفرنسية تحمل فائدة بنسبة ٠,٠٦٪، وتحمل السندات الأمريكية نسبة ٠,٠٥٪، فإن كلّ السندات تُستحق في سنة واحدة، وكل السندات ليس لديها مخاطر افتراضية. تم وصف الوضع في الجدول (٢, ٨)، حيث يظهر العمود الأيمن حسابات العائد للسند الأمريكي، ويظهر العمود الأيسر حسابات العائد للسند الفرنسي.

الجدول (٢, ٨): مقارنة عوائد السندات بين الدول

السندات الفرنسية	السندات الأمريكية	
١٠٠,٠٠٠ يورو	١٠٠,٠٠٠ دولار	المبلغ الاسمي
٤,٩٨٠ (٠,٠٦٪)	٥٠٠٠ دولار (٠,٠٥٪)	العائد
٨٧,٩٨٠ يورو	١٠٥,٠٠٠ دولار	قيمة السند بعد سنة واحدة

الحسابات الأمريكية هي مباشرة. يكسب مبلغ ١٠٠ ألف دولار فائدة بمعدل ٠,٠٥٪، وبالتالي فإن قيمة السندات تكون ١٠٥ آلاف دولار عند الاستحقاق. الحسابات الفرنسية مختلفة؛ لأن السندات الفرنسية مُقومة باليورو، وبالتالي فإن المستثمر الأمريكي يشتري السندات الفرنسية بقيمة ٨٣,٠٠٠ يورو. بعد سنة واحدة، هذه السندات تستحق ٨٧,٩٨٠ يورو، ولكن السؤال الرئيسي هو: ما هي قيمة السندات بالدولار عند الاستحقاق؟ بدون معرفة سعر الصرف في المستقبل، لا توجد طريقة لمعرفة عائد الدولار على السندات الفرنسية مع اليقين.

إذا لم يطرأ أي تغيير على سعر الصرف على مدى السنة، فإن قيمة السندات الفرنسية تبلغ ١٠٦ آلاف دولار، نتيجة إلى عائد قدره ٦٪ بالدولار الأمريكي بعد عام واحد، ومع ذلك، إذا انخفض اليورو في القيمة، فإن العائد سيكون أقل من ٦٪. فعلى سبيل المثال: إذا انخفض اليورو إلى ٠,٩٠ يورو لكل دولار، فإن قيمة السند ستبلغ ٩٧٧٥٦ دولارًا فقط في نهاية العام، وسيكون العائد بالسالب؛ وإذا ارتفعت قيمة اليورو، فإن العائد سيكون أعلى من ٦٪. على سبيل المثال، إذا ارتفع قيمة اليورو إلى ٠,٧٧ يورو لكل دولار، فإن السند سيصل إلى ١١٤,٢٦٠ دولار بعد سنة واحدة، وهو ما يحقق عائداً يزيد على ١٤,٢٪، ويجب على المستثمرين المطلعين والراغبين في تعظيم عائدهم (بالدولار) أن يدرجوا التغيرات المتوقعة في أسعار الصرف في قراراتهم المتعلقة بالمحفظة. ومن الواضح أن قرار شراء السندات يعتمد بشكل حاسم على سعر الصرف المتوقع أن يسود في المستقبل، ولحسن الحظ بالنسبة للمستثمرين، توجد أسواق العقود الآجلة للعملة الدولية الرئيسية، التي تسمح للمستثمرين بالتحوط من معاملاتهم من خلال "تأمين" سعر الصرف الآجل. يمكن شراء أو بيع أي عملة رئيسية لمدة تصل إلى سنة واحدة في المستقبل، وبالتالي يمكن تحديد سعر الصرف في المستقبل لأغراض الاستثمار، ويتيح سعر الصرف الآجل للمستثمرين تأمين سعر الصرف في المستقبل مع اليقين، والحد من المخاطر المرتبطة بإستراتيجيات الاستثمار.

ولأن السندات الحكومية الأمريكية والسندات الحكومية الفرنسية لديها مخاطر متماثلة؛ فإن عوائدها المتوقعة يجب أن تكون متطابقة، وإذا تمكّن المستثمرون من تحقيق عائد أعلى على السندات الحكومية الفرنسية، فلن يتمكن أحد من شراء السندات الحكومية الأمريكية، وإجبار أسعار الفائدة الأمريكية على الارتفاع. وبالمثل، إذا تمكّن المستثمرون من تحقيق عائد أعلى على السندات الحكومية الأمريكية، فلن يتمكن أحد من شراء السندات الحكومية الفرنسية، وفي حالة التوازن يجب أن تكون عوائدها المتوقعة متساوية، وهذا يعني منطقيًا أن أي فرق في سعر الفائدة على السندات المختلفة (من حيث المساواة في المخاطر) بين الدول يجب أن يعكس التغيرات المتوقعة في سعر الصرف:

$$i_{us} = i_f - e(\Delta k) \quad (8.3)$$

تُسمّى المعادلة (٨, ٣) معادلة فيشر الدولية. سعر الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية (i_{us}) يساوي سعر الفائدة الأجنبي (i_f) ناقص الانخفاض المتوقع في سعر صرف العملات الأجنبية (في

حالة انخفاض العملة، فإن عائد الدولار سيكون أقل، $e(\Delta k)$. وفيما يتعلق بسعر الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية، فإن المستثمرين الأجانب يكسبون المال إما من سعر الفائدة أو الزيادة في قيمة العملة الأجنبية؛ ولذلك فإن مقارنة بسيطة لمعدلات الفائدة بين الدول سوف تشير إلى أي من العملات التي من المتوقع أن ترتفع، والتي من المتوقع أن تنخفض في المستقبل.

إذا كانت هناك صلة بين أسعار الفائدة الاسمية والتضخم لكل دولة (المعادلة ٢، ٨)، وهناك صلة بين الدول وأسعار الفائدة الاسمية والتغيرات المتوقعة في أسعار الصرف (المعادلة ٣، ٨)، فإنه يجب أن تكون هناك صلة بين التغيرات المتوقعة في أسعار الصرف والتضخم، والدول ذات معدلات التضخم المرتفعة لديها عملات من المتوقع أن تنخفض (تصبح أقل قيمة) في المستقبل. وهذه نسخة من شرط تعادل القوة الشرائية (PPP)، حيث إن معدل تغير سعر الصرف يساوي الفرق في معدلات التضخم بين دولتين، وهذا أمر منطقي لأن الدول التي لديها معدلات تضخم أعلى لها عملات تصبح أقل قيمة بالنسبة للسلع، ومن ثم فإن هذه العملات ينبغي أن تصبح أقل قيمة أيضًا بالنسبة للعملات الأكثر استقرارًا، وهناك رأي آخر موضح في الجدول (١، ٨)، يتمثل في أن الدول ذات معدلات الفائدة الاسمية ومعدلات التضخم المرتفعة هي نفس الدول التي يتوقع فيها مجتمع الاستثمار انخفاضًا في قيمة العملة.

تأخذ العلاقة بين أسعار الفائدة ومعدلات التضخم وأسعار الصرف اعتبارات رئيسية للسياسات النقدية للبنك المركزي في جميع أنحاء العالم، ومن المعروف أن السياسة النقدية التوسعية في عالم المال العالمي المتكامل اليوم ستؤدي في النهاية إلى زيادة معدل التضخم في الدولة، وزيادة أسعار الفائدة الاسمية، وتؤدي إلى انخفاض قيمة العملة، وبالتالي، إذا كان البنك المركزي يرغب في الحفاظ على استقرار عملته مع انخفاض أسعار الفائدة، فيجب أن يكافح للتأكد من أن التضخم تم ضبطه.

تعادل القوة الشرائية والمبالغة في تقدير قيمة أسعار الصرف:

تحدث التغيرات في أسعار الصرف ولا سيما على أساس قصير الأجل عن ظواهر نقدية، ولكن لا يزال هناك اهتمام كبير بسعر الصرف وأثره على التجارة الدولية. وتعتمد العديد من الشركات اعتمادًا كبيرًا على الأسواق الدولية لمنتجاتها، وللمزارعين بصفة خاصة منتجات تعتمد على الأسواق الدولية

لنسبة كبيرة من إنتاجهم. وقد لا يتم تحديد سعر الصرف في المقام الأول عن طريق التجارة الزراعية، ولكن سعر الصرف يؤثر بالتأكيد على حجم التجارة الزراعية والأسعار الزراعية.

ولأن أسعار الصرف تحددها السياسة النقدية، والعلاقة بين السياسة النقدية وأسعار الفائدة ليست معروفة جيداً، مع مراعاة الأخطاء والتخلف الزمني؛ يرى المرء أن أسعار الصرف تتقلب كثيراً مع مرور الوقت، وهذا يمكن أن يكون مزعجاً؛ لأنه لا أحد يعرف بالضبط ما هي أسعار الصرف على المدى الطويل، وبدون هذه المعرفة يصعب اتخاذ قرارات استثمارية حكيمة تنطوي على تجارة أو استثمار دولي. ولهذا السبب حاول الاقتصاديون التوصل إلى نظريات طويلة الأجل لتحديد سعر الصرف بحيث يمكن للمرء أن يتخذ قرارات أفضل، ويمكنه مقارنة أسعار الصرف الحالية مع أسعار الصرف هذه "طويلة الأجل"، للتنبؤ بتحركات العملات الأطول أجلاً. إذا كان سعر الصرف أقل من قيمته "طويلة الأجل"، فإنه مُقَوِّم بأقل من قيمته؛ وإذا كان أعلى من قيمته في "المدى الطويل"، فإنه مُقَوِّم بأعلى من قيمته.

إن النظرة الأكثر شيوعاً لتحركات العملات على المدى الطويل هي نظرية تعادل القوة الشرائية التي تمت الإشارة إليها سابقاً. هذه النظرية لديها العديد من الإصدارات، ولكن تستخدم الأفكار من بعض الإصدارات عادةً في أدبيات الأعمال اليوم، وتنصُّ النسخة المطلقة لنظرية تعادل القوة الشرائية في المدى الطويل على أن العملات ستعكس قوتها الشرائية النسبية فيما بين الدول، وإذا استمر تعادل القوة الشرائية المطلق، فإن تكلفة سلة السلع ستكون هي نفسها في جميع الدول (عندما يتم تحويل الأسعار إلى عملة موحدة).

يرتبط تعادل القوة الشرائية المطلقة بقانون السعر الواحد، ولا يقبله الاقتصاديون بشكل عام، وحتى في عالم التجارة الحرة وبدون تكاليف النقل، فإن تعادل القوة الشرائية المطلقة لن يستمر؛ لأن جميع السلع ليست قابلة للتداول. فالمساكن والعديد من الخدمات، على سبيل المثال، لا يتم تداولها بشكل عام بين الدول؛ لذلك لا يوجد أي ضغط على هذه الأسعار لتكون متساوية بين الدول (باستثناء الهجرة التي تقيّد إلى حد كبير بالنسبة لمعظم الدول)، وعلى الرغم من أوجه القصور هذه، لا تزال الأفكار المرتبطة بتعادل القوة الشرائية المطلقة تُستخدم بشكل شائع.

تنشر الإيكونوميست (The Economist) بشكل دوري مؤشر "بيج ماك" لتقدير ما إذا كان تقدير قيمة العملات مُقوِّمًا بأعلى أو أقل من قيمتها مقارنة بالدولار الأمريكي. المجلة تجمع معلومات عن سعر شطيرة بيج ماك من ماكدونالدز في الدول في جميع أنحاء العالم، وتحويل السعر إلى الدولار الأمريكي باستخدام سعر الصرف الحالي. إذا كان سعر الدولار أعلى من سعر الولايات المتحدة الأمريكية، يقال إن العملة مُقوِّمة بأعلى من قيمتها، في حين إذا كان سعر الدولار أقل من سعر الولايات المتحدة الأمريكية، يقال إن العملة مُقوِّمة بأقل من قيمتها، ويوضح الإيكونوميست أن هناك مشاكل مع هذا المؤشر، لكنه يجادل بأن بيج ماك هو منتج مُوحَّد يُباع في جميع أنحاء العالم؛ لذلك فهو يقدِّم تقديرًا مشروعًا لتقييم العملات النسبية.

وعلى الرغم من وجود الحواجز التجارية، والسلع غير القابلة للتداول، وغيرها من عدم المرونة في الأسعار بين أسواق الدول؛ فإن المرء لا يزال يتوقع أن تتحرك الأسعار بين الدول، حيث ينبغي أن تكون أسعار السلع القابلة للتداول متساوية تقريبًا إذا كانت أسعار الصرف عند مستويات السوق الحرة، وبدلاً من تعادل القوة الشرائية المطلقة فإن الاقتصاديين أكثر ارتياحاً لنظرية تعادل القوة الشرائية النسبية التي تنصُّ على أن التغيرات في العملة بين الدول ينبغي أن تعكس معدلات التضخم النسبية، وهذا مطابق للاقتراح الذي تمَّ الإعراب عنه في وقت سابق، بأن الدول ذات معدلات التضخم وأسعار الفائدة الاسمية المرتفعة ستؤدي إلى انخفاض قيمة العملات، وتميل هذه العلاقات إلى الاستقرار بسبب تدفقات المحافظ المالية الاستثمارية فيما بين الدول.

عوامل الاقتصاد الكلي والزراعة الأمريكية:

قيمة الدولار بالنسبة للعملات أخرى مهمة جدًا للزراعة الأمريكية؛ لأن الولايات المتحدة الأمريكية تُصدِّر نسبة عالية من إنتاجها، وتزداد أسعار السلع الزراعية وحجم الصادرات الأمريكية عندما تنخفض قيمة الدولار، وهو أمر جيد بالتأكيد للزراعة الأمريكية. يمكن للعملاء الدوليين شراء المزيد من المنتجات الزراعية الأمريكية بنفس المقدار من عملتهم مع انخفاض قيمة الدولار.

هناك ظاهرتان تُخَفِّضَانِ من آثار تغيُّر أسعار الصرف على المدى القصير؛ الأولى: هو عدم اكتمال التغيرات في أسعار الصرف، وهذه الملاحظة هي أن التغيرات في أسعار الصرف لا تتم دائماً نقلها إلى الأسواق الدولية تماماً؛ لأن الشركات ترغب في الحفاظ على حصتها في السوق. لنفرض أن الشركة المُصنَّعة في الولايات المتحدة الأمريكية تنتج سلعة بسعر ١٠ دولارات. إذا ارتفعت قيمة الدولار الأمريكي بنسبة ١٠٪، فإن السعر الدولي الجديد (وفقاً للمعادلة ١، ٨) يجب أن يزيد بنسبة ١٠٪. ومع ذلك، إذا خَفَضَت الشركة المُصنَّعة بدلاً من ذلك سعرها أقل من ١٠ دولارات، فقد استوعبت بعضاً من تغيير سعر الصرف، وهو ما يجعل سعر الصرف غير كامل، وتريد الشركة الحفاظ على حصة صادراتها في السوق عندما يرتفع الدولار من حيث القيمة، ولكي تكون هذه الحالة قائمةً يجب أن تكون هناك إما منافسة غير كاملة على جانب العرض (حتى لا تحتاج الشركات إلى تحميل تكاليفها المختلفة لسعر الصرف على عملائها)، أو أن يكون هناك تكاليف تنطوي على تحويل الأسعار.

الظاهرة الثانية: هي تأثير المنحنى J، الذي ينطوي على تأخر في العرض والطلب. إن تغيُّر سعر الصرف (إذا تم تحميله بالكامل)، سيُغيِّر الأسعار المحلية والأجنبية فوراً، ولكن قد يستغرق الأمر بعض الوقت لتأثيرات العرض والطلب الكاملة، وينطبق ذلك بوجه خاص على عرض المنتجات الزراعية بسبب التأخر بين قرارات الإنتاج والمخرجات، ويتأثر العرض الحالي من المنتجات الحيوانية أو المنتجات المعمرة بالأسعار من الأشهر أو السنوات السابقة؛ لذلك قد لا تتغير الكمية المعروضة أو الصادرات على الفور إذا انخفضت قيمة العملة (وزاد السعر المحلي للدولة)، وقد تنخفض الصادرات من حيث القيمة مع انخفاض قيمة العملة؛ لأن السعر الدولي ينخفض في حين تتغير الصادرات قليلاً. مع الوقت، فإن الكمية المعروضة والمصدرة سوف تزيد، وقيمة الصادرات سوف تزيد أيضاً. هذا هو تأثير منحنى (J)؛ لأن مسار قيمة الصادرات ينخفض أولاً، ثم يزيد إلى أعلى بكثير من المستوى الأولي.

مناقشة الإطار (٣، ٨) الأزمات المالية والزراعة الأمريكية:

لقد شهد العالم مجموعةً من الأزمات المالية الدولية منذ منتصف التسعينيات، وقد تم شرح أزمة العملة في المكسيك في الفصل السابع، وكانت هناك أحداث مماثلة في أمريكا اللاتينية خلال التسعينيات، وتعرضت الأرجنتين والبرازيل لمعدلات تضخم مرتفعة جداً خلال السبعينيات

والشمانينيات (بلغ معدل التضخم السنوي للأرجنتين ٨٠٠٪ في عام ١٩٩١، وفي البرازيل ٢٦٦٩٪ في عام ١٩٩٤). وقررا اتباع سياسات للحد من معدلات التضخم هذه خلال التسعينيات (الأرجنتين في أوائل التسعينيات، والبرازيل في أواخر التسعينيات)، وفي كلتا الحالتين أدخلت عملة جديدة (البيزو الجديد في عام ١٩٩١ بالنسبة للأرجنتين، والريال في عام ١٩٩٤ بالنسبة للبرازيل)، الذي تم تثبيته على الدولار الأمريكي، وقد اقترض كلا البلدين من المجتمع الدولي لأغراض مختلفة، وواصل القيام بذلك في الوقت الذي اتبع فيه سياسات لخفض التضخم.

خففت الأرجنتين والبرازيل التضخم إلى أقل من ١٠٪، ولكنهما عانتا من ارتفاع معدلات البطالة، وعجز في الحساب الجاري (عندما يكون ميزان التجارة بالإضافة إلى مدفوعات عوامل أخرى بالسالب)، وانخفاض النمو الاقتصادي؛ لذلك تخلتا عن ربط عملتهما بالدولار، وانخفضت قيمة عملتهما بشكل كبير من حيث القيمة. خسر الريال البرازيلي ٦٦٪ من قيمته مقارنة بالدولار خلال يناير ١٩٩٩، وهذا ما ألحق الضرر باقتصاد الأرجنتين؛ لأن عملته كانت ثابتة أمام الدولار الأمريكي، وفجأة أصبحت السلع البرازيلية (التي تتنافس مع المنتجات الأرجنتينية في الأسواق العالمية) رخيصة جدًا، وقد حصلت الأرجنتين على قروض من صندوق النقد الدولي للمساعدة، ولكنها وجدت أنها لا تستطيع وقف تدفق العملات الأجنبية، وعلاوة على ذلك رفض صندوق النقد الدولي تقديم المزيد من الأموال؛ لأن الحكومة الأرجنتينية لم تلتزم بتغييرات سياسة الاقتصاد الكلي التي كانت شرطًا للقرض؛ لذلك قامت الحكومة الأرجنتينية بتعويم البيزو في يناير ٢٠٠٢، وانخفض فجأة من ١,٤ بيزو لكل دولار إلى ٤,٠ بيزو لكل دولار في غضون أربعة أشهر.

وقد تمكنت البرازيل من مواجهة عاصفة العملة، وكان معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي سلبيًا لمدة عام واحد فقط (١٩٩٨)، وقد ساعد انخفاض قيمة الريال على زيادة الصادرات، ولكن هناك قطاعات أخرى من الاقتصاد كانت راكدة أو هبطت لسنوات. ومع ذلك، كان معدل نموها أقل من ٥٪ لكل عام، حتى عام ٢٠٠٥. لقد كان معدل النمو أقل من ٥٪، وهو بطيء جدًا بالنسبة لدولة نامية مثل البرازيل. وفي الفترة ٢٠٠٦-٢٠١٠ تحسّن النمو بسبب ارتفاع أسعار السلع الأساسية، وقد توسّعت الزراعة، وهي صناعة تصدير رئيسية بشكل كبير منذ عام ٢٠٠٠.

وقد تعثرت الأرجنتين على دينها الدولي البالغ ١٣٢ مليار دولار في عام ٢٠٠١، ولما تحل بعد مشاكلها مع بعض الدائنين الدوليين (لذلك لا تستطيع الاقتراض من المصارف الدولية أو المؤسسات المالية الأخرى)، ووافق معظم الدائنين في الأرجنتين (٧٦٪) على قبول تخفيض بنسبة ٦٥-٧٥٪ في قيمة حيازات السندات مقابل دفع الفائدة على مستوى دين أقل، وأضاف اتفاق آخر في عام ٢٠١٠ المزيد من الدائنين إلى الذين وافقوا على تحمّل خسارة رأسمالية على قروضهم إلى الأرجنتين، ومع ذلك فإن حوالي ٧٪ من أصحابها لم يوافقوا قط على تلك الشروط، وقد اشترى بعض المستثمرين تلك السندات، ولا يزالون يحتفظون بدفعات أصل الدين والفائدة، وتمّ القبض على سفينة تابعة للبحرية الأرجنتينية، واحتجزت "للفدية" من قبل الدائنين في عام ٢٠١٤، على أمل الحصول على بعض المال من الدولة المدينة. على أي حال، هذه القضايا لا تزال معلقة.

وقد ساعد انخفاض قيمة العملة الأرجنتينية المُصدّرين إلى حد كبير، وارتفع نمو الناتج المحلي الإجمالي إلى ٩٪ بحلول عام ٢٠٠٣ (بعد أن انخفض بنسبة ٥,٤٪ في عام ٢٠٠٢، و ١١٪ في عام ٢٠٠٣)، وكان المزارعون سعداء بشكل خاص، حتى أعادت الحكومة فرض ضريبة على صادرات الحبوب، وكان مبرر الحكومة أن هذه الأرباح المفاجئة ينبغي أن تذهب إلى الحكومة ودافعي الضرائب الذين عانوا خلال الأزمة. غير أن الحكومة واجهت مشاكل متزايدة مع المزارعين؛ لأن هذه الضرائب على الصادرات تُقلّل من الأسعار التي يتلقونها (كما هو موضح في الفصل الرابع).

حدثت أزمة العملة الآسيوية في عام ١٩٩٧، عندما كان يُنظر إلى العديد من الدول التي تنمو بسرعة وتجذب الاستثمارات الأجنبية بشكل حقيقي وتُنشئ محافظ استثمارية، بما في ذلك إندونيسيا وكوريا وماليزيا وتايلاند، باعتبارها نجومًا تنموية. ومع ذلك، كانت الشركات والحكومات تقترض من المجتمع الدولي بالدولار الأمريكي؛ لأن أسعار الفائدة كانت أقل بكثير هناك، وأدى هذا الاقتراض للدول أن تواجه عجزًا كبيرًا في الحساب الجاري، في حين ربطت كل دولة عملتها بالدولار الأمريكي، وكانت هناك تحذيرات بشأن كيفية عدم استقرار الوضع في هذه الدول، ولكنها كانت تنمو بسرعة (المعجزة الآسيوية). وتغيرت فجأة معنويات المستثمرين، وبدؤوا في أخذ استثماراتهم قصيرة الأجل من تلك الدول، وبدأ العجز في عملاتها. وكان البات التايلاندي يساوي حوالي ٢٥ لكل دولار لكنه سرعان ما صار ٤٥ لكل دولار. كما عانت إندونيسيا من أزمة سياسية، فذهبت عملتها من

٢٥٠٠ روبية لكل دولار إلى ما يزيد على ١٤٠٠٠ روبية لكل دولار بحلول ديسمبر ١٩٩٧، وأفلس معظم الشركات التي اقترضت الأموال بعملة دولية.

لم تظهر هذه الموجات المالية على وول ستريت من خلال التقلبات في أسعار الأسهم فحسب، ولكن أيضًا مع مرور الوقت في جميع أنحاء الزراعة الأمريكية بسبب انخفاض الصادرات إلى هذه الوجهات. في عام ١٩٩٦، استوردت كوريا بنحو ٣,٨ مليارات دولار من المنتجات الزراعية الأمريكية، لكنها لم تستورد إلا بنحو ٢,٢ مليار دولار في عام ١٩٩٨، بانخفاض ٤٢٪. وكان الانخفاض في واردات ماليزيا من المنتجات الزراعية الأمريكية من ١٩٩٦ إلى ١٩٩٨ ٥٤٪. كان ٤٧٪ في إندونيسيا، وكان ٢٩٪ في تايلاند. وإجمالاً، انخفضت قيمة الصادرات الزراعية الأمريكية إلى هذه الوجهات بمقدار ٢,٥ مليار دولار في هذين العامين. كما أن الأزمة المالية الآسيوية التي أثرت أيضًا على أسعار الصرف للدول في آسيا وأمريكا اللاتينية، كانت سببًا رئيسيًا في وصول الصادرات الزراعية الأمريكية إلى ذروتها في عام ١٩٩٦.

واجهت روسيا أزمة مماثلة في أواخر التسعينيات، وكان اقتصادها يكافح في انتقاله من العصر السوفيتي، وكان هناك انخفاض كبير في أسعار السلع الأساسية (ولا سيما النفط)، بسبب الأزمة المالية الآسيوية. إن تكاليف الحرب في الشيشان لم تساعد أيضًا، وكان لدى الدولة هدف سعر صرف ثابت مقابل الدولار الأمريكي بين ٥,٣ و ٧,١ روبلات لكل دولار، ولكن كان يتعين تعديله ليتراوح بين ٦,٠ و ٩,٥ روبلات لكل دولار في أغسطس ١٩٩٨، وقد أدى هذا الانخفاض في قيمة العملة والسياسات الأخرى إلى ارتفاع معدلات التضخم إلى ٨٤٪ في ذلك العام، وجاء صندوق النقد الدولي ببرنامج للقروض ولكنه لم يكن كافيًا؛ تم وقف ربط الدولار الأمريكي في سبتمبر ١٩٩٨، وانخفضت قيمة الروبل الروسي لفترة من الوقت، ولكن أسعار السلع الأساسية القوية في أوائل العقد الأول من القرن الماضي ساعدت الاقتصاد الروسي على الانتعاش.

كان العنصر المشترك في كل هذه الأزمات هو الاقتراض الدولي، والسياسات الاقتصادية المحلية غير المستدامة، وسعر الصرف الثابت أو المربوط. وشجعت أسعار الفائدة المنخفضة نسبيًا في الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من الدول المتقدمة إلى جانب أسواق رأس المال المحررة في الدول، على الاقتراض الدولي من أجل زيادة النمو، ومع ذلك، فإن الكثير من النمو لم يكن مدعومًا من

الاستثمارات الجيدة؛ لذلك كان هناك شيء يجب أن يتغير، وكان هذا هو سعر الصرف في كل هذه الحالات (حيث يرفض المجتمع الدولي الحفاظ على العملة المحلية عند مستوى ثابت)، والآن تتمتع جميع هذه الدول بأسعار صرف مرنة تسمح لعوامل العرض والطلب بالعمل في أسواق العملات. كما أن لدى العديد منها مستويات ضخمة من الاحتياطيات الدولية التي يمكن استخدامها لتحويل العملة إذا شعرت الحكومة أن قيمة العملة منخفضة جدًا.

الجانب الآخر للعملة هو أن الزراعة الأمريكية تعاني عندما تزيد قيمة الدولار بالنسبة للعملات الأخرى. إذا كانت الولايات المتحدة الأمريكية موردًا متبقيًا بسبب برامج التخزين الحكومية أو غيرها من السياسات، فيمكن أن تنخفض الصادرات الأمريكية بشكل كبير مع ارتفاع قيمة الدولار، وقد كان هذا دليلًا خلال أوائل ومنتصف الثمانينيات، كما أنه كان مهمًا في السنوات الأخيرة، عندما شهدت دول كثيرة أزمات في العملات، وانخفاضًا حادًا في قيم عملتها (بمعنى ارتفاع حاد في قيمة الدولار).

ليس هناك الكثير الذي يمكن للزراعة الأمريكية القيام به للحد من آثار التغيرات في أسعار الصرف، حيث إن تحركات أسعار الصرف مستقلة تقريبًا عن تجارة السلع، ولا يسع المرء إلا أن يأمل في الوقت الذي يتعلم فيه المجتمع الدولي المزيد عن الأزمات المالية، والممارسات المصرفية الجيدة، وسياسات الاقتصاد الكلي، التي ستُخفف من التقلبات في أسعار الصرف مع مرور الوقت.

الملخص:

- ١ - سعر الصرف هو سعر عملة واحدة مقابل أخرى. شركات التصدير ترغب أن يكون لها عملة ذات قيمة أقل؛ لأنه يجعل منتجاتها أقل تكلفة بالنسبة للمشتريين الأجانب.
- ٢ - عندما تكون الدولة كبيرة، يؤدي التغير في سعر الصرف إلى انتقال غير مواز في منحني الطلب الزائد أو العرض الزائد. وفي هذه الحالة، سيتغير السعر العالمي أيضًا بسبب تغير سعر الصرف.
- ٣ - في ظل نظام سعر الصرف الثابت، ستجد الدول فائضًا في ميزان المدفوعات أو عجزًا؛ ولذلك يجب عليها الاحتفاظ باحتياطيات من العملات الأجنبية لتغطية العجز؛ وفي ظل نظام سعر الصرف المرن، لا يوجد عجز في ميزان المدفوعات، ولكن سعر الصرف سوف يتغير على أساس يومي.

٤ - في البيئة الحالية، تُحدّد تدفقات رأس المال التغيرات في أسعار الصرف، ومن ثمّ فإن الربط بين سعر الصرف وسعر الفائدة ومعدل التضخم أمرٌ بالغ الأهمية. وستكفل التحركات الرأس مالية الدولية أن يكون صافي العائد المتوقع في الاحتفاظ بعملات مختلفة متطابقاً بين الدول ذات المخاطر المتماثلة.

٥ - ينبغي أن يكون للدول ذات معدلات الفائدة الاسمية الأعلى معدلات تضخم أعلى، وأي فرق في سعر الفائدة على السندات المختلفة (من حيث المساواة في المخاطر) بين الدول، يجب أن يعكس التغيرات المتوقعة في سعر الصرف. الدول ذات معدلات التضخم المرتفعة سوف يكون لديها عملات من المتوقع أن تنخفض (تصبح أقل قيمة) في المستقبل، وتتسق هذه التحركات في أسعار الصرف مع نظرية تعادل القوة الشرائية.

الأسئلة:

١ - معدل الفائدة على المدى القصير في الأرجنتين هو ٢, ٧٪، في حين أنه في فنزويلا هو ٥, ٣٤٪. ماذا يمكنك أن تقول عن ظروف الاقتصاد الكلي في الدولتين؟

٢ - لماذا من المستحيل على معظم الدول المتقدمة اتباع نظام سعر صرف ثابت في الاقتصاد العالمي الكلي؟

٣ - لماذا كنت تتوقع تعادل القوة الشرائية بين دولتين؟

٤ - إذا كنت صاحب مزرعة خيول في وسط ولاية كنتاكي، هل تريد دولاراً أمريكياً قوياً أم ضعيفاً؟ لماذا؟

٥ - كنت مع أستاذ الهندسة في أحد البنوك في كوالالمبور في إبريل ١٩٩٧، وبلغت نسبة الفائدة على الودائع الادخارية في البنك ٥, ١٤٪. اقترح صديقي أننا يجب إيداع جميع أموالنا في البنك. ما هي المعلومات الأخرى التي تحتاج إلى معرفتها؟ كيف يمكن مقارنة معدل العائد لدينا مع عائدات الولايات المتحدة الأمريكية؟

التجارة والبيئة

أدّى زيادة تكامل الاقتصاد العالمي من خلال حرية التجارة وتدفقات رؤوس الأموال إلى نزاعات فيما بين الدول بسبب اختلاف الأنظمة المحلية، وحتى عندما تكون مراقبة الحدود على رأس المال والتجارة منخفضة، يمكن أن يكون للأنظمة المحلية المختلفة آثارٌ تتجاوز حدود الدولة. فالقوانين البيئية هي حالة كلاسيكية لهذا النزاع، وكانت هذه القوانين مصدرًا رئيسيًا للمناقشات والنزاعات منذ أوائل التسعينيات، ويأتي تزايد التركيز على اللوائح المحلية وتأثيرها على التجارة في الوقت الذي يزداد فيه الاهتمام ببيئة العالم. وقد ركز تقاطع هذين الاتجاهين، والعولمة، والمخاوف بشأن البيئة على الاهتمام بتفاعلها.

اللوائح البيئية ليست المجموعة الوحيدة من السياسات المحلية التي تترتب عليها عواقب تجارية. وتناولت فصول سابقة سياسات الأسعار والدخل الزراعي من خلال جولة الأوروغواي لاتفاقية الجات، ومن أمثلة السياسات المحلية الأخرى التي تترتب عليها عواقب تجارية، سياسات مكافحة الاحتكار، ومعايير العمل، التي تؤثر على هياكل تكاليف الشركات المحلية، وبالتالي يمكن أن يكون لها آثار على أنماط التجارة. فالدول لها مصالح خاصة ليس فقط في سياساتها المحلية فحسب، بل أيضًا في سياسات شركائها التجاريين، وقد أدى زيادة التكامل الاقتصادي فيما بين الدول إلى نشوب نزاعات بشأن هذه القضايا المحلية، والطلب على المزيد من التنسيق، ولا سيما فيما يتعلق بالسياسات البيئية.

يبحث هذا الفصل في كيفية تأثير القضايا المرتبطة بالبيئة على المناقشات والمفاوضات والسياسات التجارية. التجارة والبيئة مسألة حاسمة في هذه الأيام، بسبب ارتفاع الدخل، وزيادة

الطلب على المعايير البيئية مع زيادة الدخل^(١)، وهناك أيضًا أمثلة كثيرة حيث نجحت أجزاء من العالم في قدرتها على استيعاب ومعالجة التلوث. إن التأثيرات الرهيبة لما يمكن أن يحدثه التدهور البيئي في الاقتصاد يمكن مشاهدته في الجريان الكيميائي في الاتحاد السوفيتي السابق، والضباب الدخاني في بكين، والثقب في طبقة الأوزون، وما شابه ذلك. وقد أظهرت هذه الأمثلة وغيرها أنه من الممكن أن تلحق ضررًا شديدًا بالبيئة، وتُسبب معاناة إنسانية هائلة، وتزيد من خطر الإصابة بالأمراض على المدى الطويل.

شرح الإطار (١, ٩) العلاقة بين الدخل والتلوث:

وجد غروسمان وكروغر (Grossman and Krueger) أن هناك علاقة مقلوبة على شكل حرف U بين الدخل والتلوث، وتبلغ ذروتها عند مستوى دخل قدره 5000 دولار للفرد الواحد، وهكذا، فإن زيادة الدخل بالنسبة للدول التي يزيد دخل الفرد فيها عن 5000 دولار ستزيد من الطلب على الخدمات البيئية. هذا هو الاستنتاج المشترك من قبل الباحثين، على الرغم من أن هناك الكثير من النقاش حول مستوى الدخل المحدد المرتبط بذروة التلوث.

تركز المناقشة هنا على النزاع بين مجتمع التجارة الحرة وأولئك المعنيين ببيئة العالم، وكيفية دمج هذا النزاع في منظمة التجارة العالمية، وما يمكن أن يقوله التحليل الاقتصادي عن قضايا التجارة والبيئة، وكيفية التعامل مع هذه النزاعات خلال مفاوضات اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA)، وجولة الأوروغواي، وأخيرًا، كيف يمكن حل النزاع بين التجارة والبيئة في المستقبل.

توجد آثار بيئية خارجية، إذ إن الاستهلاك أو الإنتاج الخاص له آثار خارجية على الآخرين (على سبيل المثال، عندما يقوم المصنع بتصريف المياه الملوثة كجزء من عملية إنتاجه)، وفي هذه الحالة، تختلف التكاليف أو المنافع الخاصة عن التكاليف أو المنافع الاجتماعية، وهناك آثار غير مباشرة على المجتمع. ويمكن للمرء أن يصنف ثلاثة أشكال من الآثار البيئية: المحلية، وعبر الحدود الوطنية، والعالمية. وتؤثر التأثيرات البيئية المحلية على الدولة فقط التي يحدث فيها الإنتاج أو الاستهلاك،

(١) إن تقرير التنمية في العالم، ١٩٩٢، هو المصدر الرئيسي لهذا الاستنتاج.

ويسمح عادةً للدولة المعنية بحل هذه المشاكل؛ وتحدث الآثار البيئية العابرة للحدود الوطنية عندما يكون للإنتاج أو الاستهلاك في دولة ما آثار غير مباشرة في دولة مجاورة، وقد تدخل المياه الملوثة في نهاية المطاف إلى دولة أجنبية، ولذلك تتحمل بعض التكاليف الاجتماعية المرتبطة بالتلوث من قبل دولة أخرى؛ وتحدث الآثار البيئية العالمية عندما يكون للإنتاج أو الاستهلاك في دولة واحدة آثار غير مباشرة على جميع الدول الأخرى، ومن الأمثلة على ذلك: استخدام مركبات الكربون الكلور فلورية (CFCs)، والتي تُعرف بأنها تدمر طبقة الأوزون في الغلاف الجوي للأرض، أو انبعاثات الكربون التي تؤدي إلى ظاهرة الاحتباس الحراري.

وهناك عددٌ من الاتفاقيات متعددة الأطراف التي تتناول القضايا البيئية، والتي تترتب عليها آثار تجارية، وكان أولها الاتفاقية المتعلقة بحفظ الحيوانات والنباتات في حالتها الطبيعية (١٩٣٣)، التي تنظم التجارة في الأنواع الطبيعية والحيوانات الأكليلية، وتشمل الاتفاقيات الأخرى المعروفة: الاتفاقية الدولية لوقاية النباتات (١٩٥١)، واتفاقية التجارة الدولية في الأنواع المهددة بالانقراض (١٩٧٣)، وبروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون (١٩٨٧)، واتفاقية التنوع البيولوجي (١٩٩٢). وتتناول كلٌ من هذه الاتفاقيات القضايا البيئية العالمية المرتبطة بالإنتاج أو الاستهلاك عن طريق وضع معايير وسياسات يتعهد الموقعون باتباعها، وقد تم وضع هذه الاتفاقيات مع التركيز على الجوانب البيئية للاتفاقية، ثم التأكد من أن الترتيبات التجارية تدعم الاتفاقيات والبروتوكولات.

تحديد النزاع بين التجارة والبيئة:

هناك نزاعات بين التجارة والبيئة لثلاثة أسباب: أولاً، تؤثر التجارة والسياسات التجارية على البيئة لأنها تُغيّر الإنتاج والاستهلاك بالنسبة للدول، وتتغير إشارات الأسعار المرسلة إلى المنتجين والمستهلكين، وتتفاعل تبعاً لذلك. وتتيح التجارة (وتحرير التجارة) للدول أن تخصص في إنتاج تلك المنتجات التي تناسب قاعدة مواردها، وقد يُغيّر المنتجون حجمها وتكوينها والتكنولوجيا المستخدمة في عملية إنتاجها، ولن يُغيّر تحرير التجارة مستويات الدخل والاستهلاك فحسب، بل سيُغيّر أيضاً موقع الإنتاج، وإذا كانت التغيرات في الاستهلاك أو الإنتاج تُولد آثاراً بيئية خارجية، فقد يُنظر إلى التجارة نفسها على أنها تؤدي إلى تدهور البيئة.

وتحدث بعض المشاكل البيئية المرتبطة بزيادة التجارة؛ لأن حقوق الملكية ليست راسخة بالنسبة لبعض الموارد الطبيعية. إذا لم يتم تأسيس حقوق الملكية جيداً، فإن سلوك المنتج والمستهلك ليس فعالاً من الناحية الاجتماعية. إنَّ حقوق الملكية المتنازع عليها أو الغامضة أو غير الموجودة هي مشكلة رئيسية في جميع أنحاء العالم. إذا كان سكان الغابات المطيرة في البرازيل ينظرون إلى الأرض على أنها أرضهم، فإنهم ليسوا قلقين من أن البعض الآخر يشعر بالضيق عندما يتم مسح الغابة، حتى يتمكن السكان من زراعة المحاصيل، ومع ذلك، إذا كان العالم ينظر إلى الغابات المطيرة كمورد عالمي حيوي يملكه الجميع، فإنهم يتوقعون من سكان الغابات المطيرة أن يتصرفوا بشكل مختلف.

وكثيراً ما تكون حقوق الملكية معروفة جيداً، ولكن من الصعب جداً إنفاذها، ويوافق بروتوكول مونتريال على أن مركبات الكربون الكلور فلورية تضرُّ بطبقة الأوزون في العالم، وأن استنفاد طبقة الأوزون سوف يؤدي إلى زيادة حالات السرطان في جميع أنحاء العالم، وعلى الرغم من موافقتها على ضرورة اتخاذ إجراء، فإن السؤال الرئيسي هو كيف يمكن إنفاذ هذا الاتفاق؟ إن الإجابة عن العديد من هذه المناقشات البيئية، هي جعل تكاليف وفوائد المنتجين والمستهلكين تتزامن مع التكاليف والمنافع الاجتماعية.

يحدث نزاع آخر بين التجارة والبيئة؛ لأن السياسات البيئية في دولة واحدة يمكن أن تؤثر على الدول الأخرى من خلال التجارة، ولكل دولة خصائص جغرافية فريدة من نوعها، وقدرات استيعاب، وتقاليد ثقافية، ودخل، وعوامل أخرى، وهذه الاختلافات تجعل من المعقول أن تختلف المعايير البيئية حسب الدولة، ولكن إذا كانت المعايير البيئية تختلف باختلاف الدول، فإن ذلك سيؤثر على النمط التجاري فيما بين الدول من خلال منح ميزة تنافسية للشركات في دولة واحدة على أخرى. وعلاوة على ذلك، يقول أنصار البيئة والشركات المتنافسة على الواردات: إن هذه السياسات البيئية للدول الفردية تستطيع أن تتغلب عليها بفعالية وفقاً لمعايير أقل للدول المصدرة، إذا سمح بالوصول إلى الأسواق دون قيود، وهم يستخدمون هذه الحجج للدعوة إلى معايير منسقة، ومع ذلك، قد لا تكون المعايير المنسقة فعالة من الناحية الاقتصادية؛ لأن تكاليف التلوث تختلف حسب الموقع.

وكثيراً ما يتحول الجدل حول المعايير والأنظمة البيئية إلى خلاف في الشمال (الدول الغنية) مقابل الجنوب (الدول الفقيرة)، ويريد الشمال من الجنوب فرض لوائح أكثر صرامة على شركاته ومواطنيه، للحفاظ على البيئة. ومع ذلك، يرى الجنوب أن معظم المشاكل البيئية الحالية هي نتيجة لنمو اقتصادي غير محدد في الشمال. لماذا يجب أن يوافق الجنوب على المعايير البيئية في الشمال عندما تكون هذه المعايير أكثر تراخياً بالنسبة إلى الشمال منذ سنوات عديدة (عندما كان الوضع الاقتصادي في الشمال أكثر قابلية للمقارنة مع الوضع الاقتصادي للجنوب اليوم)؟ يرى الجنوب هذا الموقف، حيث يريد الشمال أن يملئ المعايير البيئية على الجنوب كإمبريالية بيئية، ويرى الجنوب أيضاً أن المعايير البيئية العالية وسيلة لإبقائهم فقراء بتقييد وصولهم إلى الأسواق في الشمال، ويشير إلى أن تدني الفقر هو المشكلة البيئية "الأكثر تفاقماً وتدميراً"؛ لأن الناس لا يهتمون بالبيئة إذا كانوا يحاولون ببساطة البقاء على قيد الحياة.

وأخيراً، يرى بعض الناس أن السياسات التجارية يمكن أن تُجبر الدول على إجراء مناقشات بشأن القضايا البيئية، والوعود المتعلقة بالاتفاقيات البيئية في الاتفاقيات التجارية، وهناك مشاكل بيئية في جميع أنحاء العالم، ولا توجد منظمة دولية جيدة يمكنها أن تُشجع الدول على المساعدة في حل المشاكل ذات الآثار الخارجية. والاتفاقيات البيئية، كما أشير إليها سابقاً، متاحة لبعض القضايا، ولكن من الصعب جداً التفاوض، وغالباً ما يتم "تقليص" شروطها للحصول على اتفاق من قبل عدد كبير من الدول، ويمكن أن تكون الحواجز التجارية وسيلة لإجبار الدول على إجراء مناقشات بيئية؛ لأن هذه الحواجز تؤثر بشكل مباشر على النشاط الاقتصادي. يشعر الناس الذين يجادلون في أن الحواجز التجارية يمكن أن تُستخدم كسلاح بأن منظمة التجارة العالمية لا تتعامل بفعالية مع القضايا المرتبطة بالبيئة.

ولأغراض المناقشة، سوف يقسم هذا الفصل النزاع بين التجارة والبيئة إلى معسكرين متعارضين: التجار (أنصار التجارة الحرة)، والبيئيين (دعاة حماية البيئة). هذا هو تجريد مريح من الواقع لأنه يستقطب وجهات النظر، ولكن لا يسمح بمناقشة وتحليل السكان الأساسيين من كل جانب^(٢)، وكما هو الحال عادةً

(٢) للمرء أن يجد الأفراد الذين ينتمون إلى وجهات النظر القطبية، ولكن بشكل عام معظم الناس سوف يُصنّفون أنفسهم بين تعريف دعاة التجارة الحرة والبيئة. يقول إستي (Esty): إن هناك نوعين من دعاة حماية البيئة: أولئك الذين يعتقدون أن النمو الاقتصادي سيء، وآخرون يعتقدون أن التجارة قد لا تؤدي بطبيعة الحال إلى بيئة محسنة، وتريد المجموعة الأخيرة التأكيد من أن بعض المكاسب المتأتية من التجارة تُستخدم لضمان أن يكون النمو مستداماً، وأن يحافظ على الصحة العامة والموارد البيئية.

في هذه الحجج القطبية، فإن الحقيقة (والحل) يقعان في مكان بين القطبين. في الواقع، فإن مصطلح التجارة الحرة والبيئيين سوف يُستخدم بشكل فضفاض في الفصل لوصف الاتجاه نحو هذه الآراء القطبية. هذا ليس لتشويش القارئ، ولكن ببساطة لتوضيح النقاش الذي لا يزال مستعرًا.

دعاة حماية وأنصار البيئة هم الذين يعتقدون أن النمو الاقتصادي سيئ؛ لأن ارتفاع مستويات المعيشة سوف يستهلك الموارد الطبيعية الشحيحة، ويُولد تلوثًا من شأنه أن يُقلل من الرفاهية، وهم يشيرون إلى أنه، كحد أدنى، فإن أي زيادة في الدخل من خلال النمو هي أكثر من التغلب عليها بزيادة التلوث، ويؤكدون أن الآثار البيئية غير المباشرة متفشية، حيث ينبغي محاربة تحرير التجارة؛ لأن نمط الإنتاج المتغير لن يؤدي إلا إلى زيادة التدهور البيئي. وعلاوة على ذلك، يعتقدون أن تحرير التجارة سيوفر حافزًا للحكومات للحد من المعايير البيئية حتى تتمكن من المنافسة (على أساس التجارة الحرة) مع الدول ذات المعايير البيئية الأقل.

ويرى أنصار البيئة أن هناك عوامل سوقية وسياسية تجعل المعايير البيئية منخفضة في العديد من الدول، وستؤدي التجارة الحرة إلى زيادة الضغوط على الحكومات لخفض المعايير البيئية لزيادة القدرة التنافسية لشركاتها، وتوفير فرص العمل. وسيؤدي ذلك إلى دائرة لا نهاية لها من المعايير البيئية المتدنية، والرفاه الاقتصادي. وكما ذكر آنفًا، فإنهم يعتقدون أن السياسات التجارية هي إحدى الأدوات القليلة المتاحة للتأثير على جماعات خارج بلادهم في اتفاقيات لتحسين البيئة.

أنصار التجارة الحرة هم الذين ينظرون إلى السوق باعتباره الحل الأساسي للمسائل الاقتصادية، ودور الحكومة هو تسهيل عمل الأسواق الخاصة، وقد يدرك أنصار تحرير التجارة أن المشاكل البيئية قائمة بسبب العوامل الخارجية، ولكن هذه المشاكل ضئيلة جدًا، ويمكن التغاضي عنها مقارنة مع المشاكل الاقتصادية الأخرى لتحرير التجارة (أو يمكن معالجتها من خلال وسائل أخرى ستُنقش لاحقًا)، وهم يؤكدون أن دعاة حماية البيئة متسترون حقًا "الحمايون"، ويريدون فقط استخدام البيئة كذريعة لحماية الصناعات المحلية في السوق العالمية، وهم يعتقدون أن النظام التجاري العالمي هش بالفعل بسبب الحماية المستمرة، ومن ثم فإن السماح للحواجز التجارية التي تعوض المعايير البيئية المختلفة (أو غيرها من المقترحات التي يقدمها البيئيون) سوف تثير النقاشات فقط، أين تنتهي المعايير البيئية وتبدأ الميزة النسبية؟ ويؤكد أنصار التجارة الحرة على ضرورة أن يكون للدول السيطرة على جميع السياسات واللوائح المحلية لأن الدول ذات سيادة.

هناك نزاع ليس في الأيديولوجيات بين أنصار التجارة الحرة وأنصار البيئة فحسب ولكن أيضًا في الأسلوب والثقافات (Esty)، اعتاد أنصار التجارة الحرة على المفاوضات المغلقة التي هي سرية جدًا. ولكل دولة فائزون وخاسرون لأي موقف تفاوضي، وبالتالي فإن العروض في أي مفاوضات ستكون مثيرة للجدل إذا كانت المواقف علنية. فبدون مفاوضات مغلقة ستكسب المصالح الخاصة، ويخسر المستهلكون. وعلاوة على ذلك، يُمثل التوفيق عنصرًا مهمًا في جميع المفاوضات التجارية متعددة الأطراف، بسبب الحقائق السياسية المرتبطة بتغيّر نمط الإنتاج من تحرير التجارة.

ويُفضّل دعاة حماية البيئة المناقشات المفتوحة؛ لأنهم يعتقدون أن الاجتماعات المغلقة تساعد الشركات الكبرى التي يمكن أن تستفيد من التدهور البيئي، وسوف تهيمن هذه الشركات على المناقشات المغلقة، وتكون هي الفائزة في نهاية المطاف؛ لأن البيئة سوف يتم التضحية بها. فالمجتمع الذي يتألف من عدد كبير من المستهلكين يجب أن يتحرك من خلال المظاهرات والدعاية والاجتماعات المفتوحة؛ لأنه بدون تعبئة الأغلبية الصامتة سيخسر الشعب، ويضيع صوته، ولا يتم تقييم التسوية بسبب وجود سلعة اجتماعية شاملة مهددة.

يثق دعاة التجارة الحرة في السوق لتوليد الثروة؛ لأن اللوائح الحكومية سوف تزعج فقط أصحاب المشاريع الإبداعية. ومن شأن نظام الضرائب أو الإعانات التي تعوض عن الفرق بين التكاليف الخاصة والاجتماعية، أن تشجع التفاعلات المثلى اقتصاديًا بين المستهلكين والمنتجين. ومع ذلك، يُفضّل دعاة حماية البيئة القوانين التي تضع حدودًا ثابتة للتلوث أو تضع معايير بيئية ثابتة؛ لأن وُضع سعر على التلوث (من خلال الضرائب أو الإعانات) أمرٌ غير أخلاقي ومثير للقلق، وهم يشعرون بأن الضرائب تسمح للشركات الكبرى بشراء طريقها للخروج من تدهورها البيئي، ودفع الإعانات للشركات لتبني تقنيات الحد من التلوث أمرٌ لا يمكن تصوّره.

ولكن هناك أوجه تشابه بين دعاة التجارة الحرة ودعاة حماية البيئة، إذ إن كلاهما يجادل عن الأسباب التي تواجه جماعات ضغط قوية (العمال عادةً ضد دعاة التجارة الحرة، والشركات عادةً ضد دعاة حماية البيئة)، على الرغم من أن العديد من الشركات عادةً ما تكون داعمة للتجارة الحرة. الرابحون متنوعون وغير منظمين تنظيمًا جيدًا، في حين أن جماعات الضغط غالبًا ما تكون ممولة بشكل جيد ومرتبطة سياسيًا، ومع ذلك فإن المؤسسات العالمية حازمة لدعم أسباب حرية التجارة، ولكن هذا ليس صحيحًا بالنسبة للبيئة.

ومن المؤكد أنه لا يوجد ضمان بأن فتح التجارة سيزيد من المشاكل البيئية أو أن الإغلاق التجاري سيحد من المشاكل البيئية، ومع ذلك هناك قلق من أن الدول ذات المعايير البيئية الأقل (أو التراخي في تطبيق المعايير) ستكون لها ميزة تنافسية على الدول ذات المعايير البيئية الأعلى، وقد دفع ذلك دعاة حماية البيئة إلى المطالبة بواجبات بيئية لتعويض المعايير البيئية المختلفة فيما بين الدول؛ وهذا يعني أن دولة عالية المعايير يمكن أن تضع تعرفه على منتج مستورد من دولة منخفضة المعايير، للتعويض عن الأنظمة البيئية المختلفة. هذه ليست قانونية في منظمة التجارة العالمية كما سيتم مناقشته لاحقاً، ولكن دعاة حماية البيئة لا يرون بشكل خاص أن منظمة التجارة العالمية ودية تجاه القضايا البيئية على أي حال.

وليس هناك شك في أن (اتفاقية الجات / منظمة التجارة العالمية) لم تُصغ مع وضع جدول أعمال بيئي في الاعتبار. وقد أنشئت قبل أن تصبح البيئة قضية عالمية، ولا توجد وكالة بيئية شاملة على نطاق العالم يمكنها العمل بالتوازي مع منظمة التجارة العالمية، وعندما تنشأ لجان حل المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية من أجل قضايا التجارة والبيئة، لا يكون لها ممثل بيئي، ولا تعالج على وجه التحديد الجوانب البيئية للنزاع، وتقيم القضية في شكلها الاقتصادي والتجاري البحت بالنسبة إلى مواد منظمة التجارة العالمية، كما سيتم مناقشته لاحقاً.

وكما سيتبين من خلال الفصل، فإن المشكلة في نقاش التجارة والبيئة هي أن الجانبين كليهما صحيحان في كثير من ملاحظاتها ومبادئها، ولكن أي حل للمشكلة المشتركة يكمن في إيجاد حل وسط حججهما والتوصل إلى حلول صعبة في كثير من الحالات، ويجب أن يكون هناك توازن بين الفوائد البيئية والتكاليف من حيث التجارة، ومن الضروري إجراء تحليل للتكاليف والفوائد لضمان عدم وضع معايير بيئية تفرض تكاليف باهظة مع فوائد قليلة، ومع ذلك فمن الواضح أن النظام التجاري العالمي يجب أن يولي اهتماماً أكبر للبيئة. هل هناك طرق للحصول على الفوائد البيئية نفسها من خلال تدابير أقل تعطيلاً للتجارة؟

ويجب أن تحمي الحلول أيضاً السيادة الوطنية، وأن تعترف بالاختلافات الظرفية بين الدول، وبعض الدول النامية ليس لديها زيادة في معايير مبيدات الآفات الأكثر صرامة؛ لأنها تهتم بإنتاج الأغذية وتوافرها، ولا يمكن أن ينخفض النقاش إلى الدول الغنية التي تفرض سياسات على الدول الأكثر فقراً أو

الدول الغنية التي تحدُّ من إمكانية وصول الدول الأكثر فقرًا إلى أسواقها، ويجب أن يكون هناك مزيد من التعاون، ومع ذلك يمكن معالجة بعض المشاكل ولا سيما القضايا البيئية العالمية على نحو أفضل من خلال زيادة مواءمة المعايير التي يتم سنُّها على أساس علمي سليم وتقييم التكاليف والفوائد.

أمثلة على النزاعات التي تُوضَّح النقاش:

يضع غرونسبشت (Gruenspecht) القضايا البيئية في خمس فئات، على أساس الجوانب الجغرافية في معظمها من القضية:

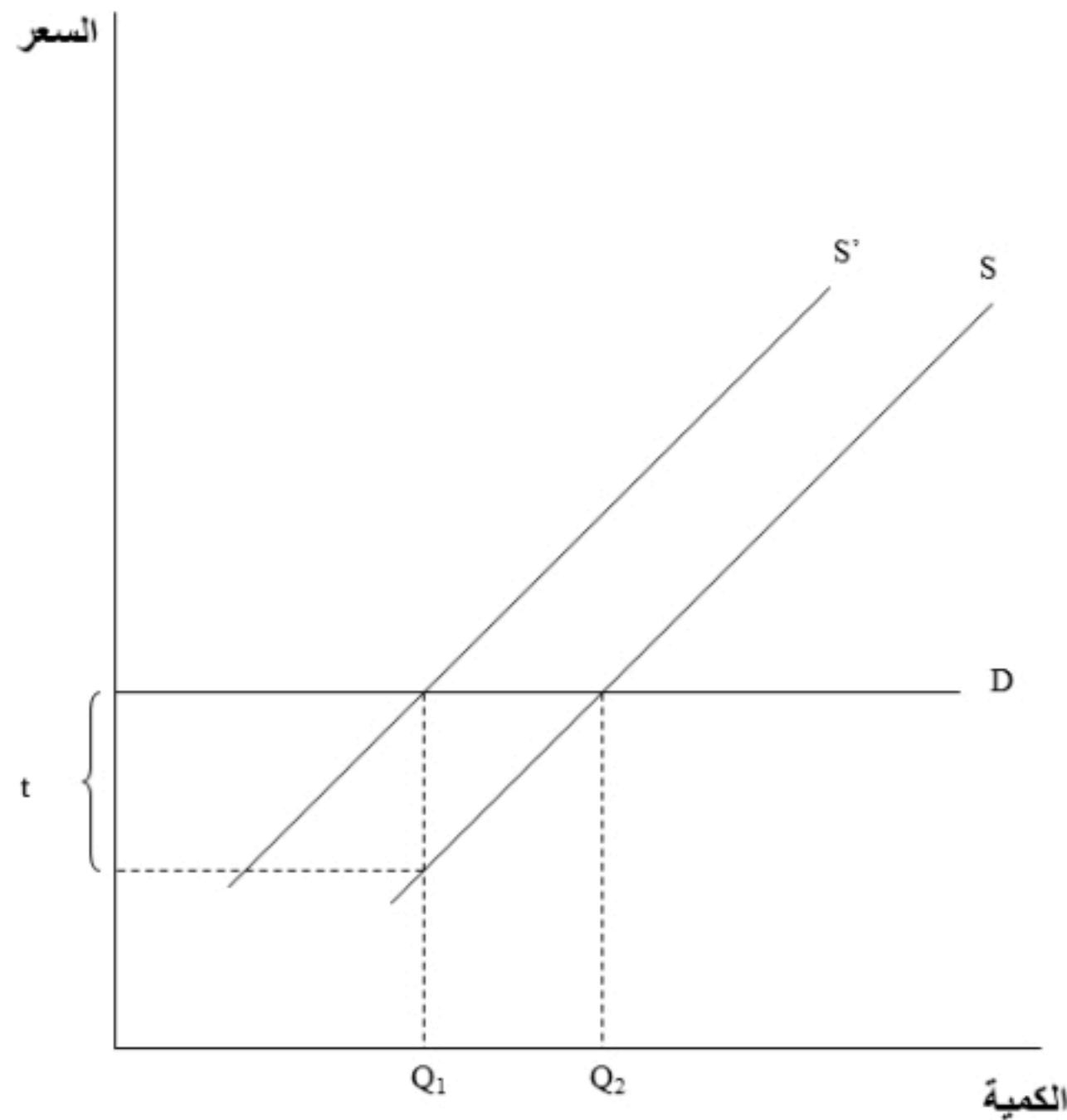
- ١ - محلي.
- ٢ - عابرة للحدود.
- ٣ - حقوق الملكية المتعارف عليها.
- ٤ - البحرية.
- ٥ - العالمية.

القضايا المحلية هي الأسهل في بعض النواحي؛ لأن جميع الفروق بين التكاليف / المنافع الخاصة والاجتماعية تقع داخل الدولة التي حدثت فيها المشكلة البيئية، وهناك أمثلة عديدة على القضايا البيئية المحلية: تلوث المياه، والهواء، والازدحام، واستخدام مبيدات الآفات، واستنفاد الموارد المحدودة. ويرى معظم الاقتصاديين أن الضرائب أو الإعانات التي تتطلب من الملوّث (المنتج أو المستهلك) استيعاب تكاليف الآثار الخارجية ستؤدي إلى حل فعال اقتصاديًا.

ويبين الشكل (١، ٩) مثالاً بسيطاً، حيث يُولّد إنتاج منتج آثاراً خارجية سلبية؛ على سبيل المثال، عملية إنتاج تلوث المياه التي تصرفها المصانع، ويظهر منحنى الطلب على المنتج على أنه D (أفقياً على افتراض أن الشركة هي من يتحمل السعر)، والتكلفة الحدية لإنتاج الشركة هي S. إنَّ منحنى التكلفة الحدية يصوّر التكاليف الخاصة المرتبطة بالإنتاج فقط، ومن ثمَّ فإنه لا يشمل القيمة السلبية للمياه الملوثة التي تأتي من هذه العملية. عندما ينظر المرء إلى التكاليف الاجتماعية للتلوث الإضافي، يتم الحصول على منحنى S'. ويقع هذا المنحنى فوق منحنى S بسبب التكاليف المرتبطة بالمياه الملوثة التي يجب أن يتحملها المجتمع. الحل

الأمثل للشركة هو الإنتاج عند Q_2 إذا لم يأخذ في الاعتبار الآثار الخارجية، ولكن ضريبة من t وحدات (الذي يجبر الشركة لاستيعاب تكلفة الآثار الخارجية) سوف تُشجّع الشركة على إنتاج المستوى الأمثل اجتماعياً من Q_1 . هذا هو واحد فقط من أمثلة عديدة، حيث إنَّ النظام الضريبي يجبر الشركة على استيعاب الآثار الخارجية، ويجبر الشركة على الإنتاج الاقتصادي الأمثل.

وتحدث المسائل العابرة للحدود عندما ينشأ التلوث في بلد واحد، ولكن آثار ذلك التلوث تظهر في بلد آخر. ومن الأمثلة على ذلك: الأمطار الحمضية وهي شائعة في أوروبا، وعلى طول الحدود الأمريكية / الكندية؛ سوء نوعية الهواء، وهو يحدث غالباً على طول الحدود؛ وسوء نوعية المياه، وهو أمر مثير للقلق بشكل خاص بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك. ومن الأفضل التوصل إلى حل هذه القضايا بين الأطراف المعنية، ونادراً ما تكون هناك قضايا تجارية مرتبطة بها، ما لم تستخدم العقوبات التجارية كآلية لجلب أحد الأطراف إلى طاولة التفاوض.



الشكل (١, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثلى في الشركات الصغيرة المسببة للتلوث

تشمل حقوق الملكية المشتركة الموارد المشتركة بين الدول بسبب أنماط الهجرة، وتنطوي النزاعات في هذا المجال عادةً على صيد أو جمع الحيوانات التي تهاجر بين حدود الدول. وتوجد مخاوف لأن الحصاد الكبير من جانب دولة سوف يؤثر على الدول الأخرى التي تستخدم الموارد المشتركة. كما أن السياسات التي تقلل من دعم الحيوانات المهاجرة قد تقلل من أعدادها، وتسبب خسائر (جسدية أو نفسية) في دول أخرى، حيث تهاجر الحيوانات. حقوق الصيد هي قضية مزعجة في هذه الفئة. كما أن حقوق المياه المرتبطة بالأنهار التي تجري بين العديد من الدول تسبب أيضًا مشاكل، ومرة أخرى، يجب على الدول أن تعمل معًا للاتفاق على إيجاد حلول للمشاكل حتى يمكن الحفاظ على الموارد المشتركة.

أصبحت القضايا البحرية ذات أهمية خاصة لأنصار حماية البيئة في هذه الأيام، وتتناول هذه القضايا الأنواع المهددة بالانقراض، والحفاظ على الغابات المطيرة، وقضايا جودة الموارد في الدول الأجنبية. وعلى الرغم من أن هذه القضايا لا تؤثر بشكل مباشر على دولة أخرى، إلا أنها تؤثر على الصحة النفسية للمواطنين في جميع أنحاء العالم. يشعر الأمريكيون بالضييق عندما تتسبب المعايير البيئية المنخفضة في دولة ما في معاناة فردية. وهم يشعرون بالضييق عندما تنقرض الأنواع بسبب سوء الأنظمة أو التنفيذ في دولة ما، أو تدمير الغابات المطيرة بسبب السياسات التي تشجع المزارعين على التحرك كل ثلاث سنوات. هذه القضايا تأتي لأن المواطنين في دولة واحدة يهتمون بما يحدث في دولة أخرى، غير أن هذه مسائل صعبة لأنها تتصل بالسيادة الوطنية، وكثيرًا ما تُصبح المشكلة موضوع للمناقشة بين الشمال والجنوب، كما ذكر في وقت سابق.

تُثلّ القضايا العالمية مشاكل للعالم أجمع، والذي يتطلب حلها اتخاذ إجراءات من جانب عدد من الدول. وأفضل مثالين هما الاحتباس الحراري واستنزاف طبقة الأوزون، ولا يمكن حل المشاكل إلا من خلال تضافر الجهود التي تبذلها دول كثيرة؛ لأن جميع الدول تولّد آثارًا خارجية، ويتعرض الجميع للضرر المتراكم، وقد التزم بروتوكول مونتريال بالتوقيع على التخلص الكامل من مركبات الكربون الكلور فلورية بحلول عام ٢٠٠٠ بالنسبة للدول الأكثر تقدّمًا، و٢٠١٠ بالنسبة للدول الأقل نموًا، وقد تباطأ هذا الجدول الزمني لتخفيف عبء إيجاد بدائل مركبات الكربون الكلور فلورية، ولكن تمّ إيقاف إنتاج مركبات الكربون الكلورية فلورية في عام ١٩٩٦ من قبل معظم الموقعين، ومن المقرر الآن التخلص التدريجي الكامل بحلول عام ٢٠٣٠، وقد حدث تحسّن ملحوظ

في طبقات الأوزون عبر العالم بسبب هذه التغييرات في السياسة، وقد وضعت اتفاقية الأمم المتحدة بشأن تغير المناخ (١٩٩٢) إطارًا للعمل اللاحق بشأن وضع أهداف انبعاث غازات الاحتباس الحراري، وغيرها من السياسات التي من شأنها الحد من الاحتباس الحراري، ومع ذلك لا يزال العالم يتصدى لقضية تغير المناخ.

مناقشة الإطار (١, ٩) حالة بروميد الميثيل:

تشير التقديرات - في معظم الحالات - إلى أن اللوائح البيئية تُشكل نسبةً مئوية صغيرة من تكاليف الإنتاج لمعظم المنتجات من ١-٢٪ (Krissoff et al.)، ومع ذلك، فإن آثار حظر بروميد الميثيل (MB)، وهي مادة تبخير للتربة والمنتجات، يمكن أن تنطوي على خسائر أكبر بكثير على الزراعة في جميع أنحاء العالم حتى يتم العثور على بديل مناسب، ويدعو بروتوكول مونتريال إلى تنظيم استخدام بروميد الميثيل؛ لأنه يؤثر على طبقة الأوزون. وفي عام ١٩٩٤، جُمِدَ قانون الهواء النظيف في الولايات المتحدة الأمريكية إنتاج واستيراد بروميد الميثيل عند مستويات عام ١٩٩١، وكان من المقرر التخلص التدريجي من الإنتاج والواردات بحلول عام ٢٠٠١ (لا يزال عدم التخلص التدريجي منها حتى عام ٢٠١٥).

يقدر البرنامج الوطني لتقييم أثر مبيدات الآفات الزراعية التابع لوزارة الزراعة الأمريكية، أن فرض حظر على بروميد الميثيل سيؤدي إلى خسائر اقتصادية تتراوح بين ١,٣ و ١,٥ مليار دولار، للفاكهة والخضراوات في التسعينيات. يستخدم بروميد الميثيل في الولايات المتحدة الأمريكية لتبخير الفواكه والخضراوات المنتجة محليًا. يتم استخدامه على الفواكه والخضراوات المستوردة من أجزاء كثيرة من العالم؛ لذلك فإن حظره يمكن أيضًا أن يقيد بشدة استيراد الفواكه والخضراوات إلى الولايات المتحدة الأمريكية. وعلاوة على ذلك، تعتمد العديد من صادرات الفواكه والخضراوات في الولايات المتحدة الأمريكية على تبخير بروميد الميثيل، لتلبية لوائح الحجر الصحي في أسواق التصدير، وتعود الخسائر إما إلى زيادة تكاليف بدائل بروميد الميثيل، أو خسائر في فائض المستهلك والمنتج بسبب التغييرات في الإنتاج والاستهلاك.

يُمثِّل حظر بروميد الميثيل مثالًا على تنظيم عملية الإنتاج التي تؤثر على التجارة، وعمومًا، لا يُسمح بذلك بموجب قواعد منظمة التجارة العالمية ما لم تتعامل تحديدًا مع حماية حياة الإنسان أو

الحيوان أو النبات. في هذه الحالة، منذ أن وُجد بروميد الميثيل فإنه يضر بطبقة الأوزون، وإن طبقة الأوزون تحمي البشر من ضوء الأشعة فوق البنفسجية للشمس، فمن المرجح أن يتم دعم هذا الخطر بموجب فحص منظمة التجارة العالمية. وعلاوة على ذلك، فإن منظمة التجارة العالمية تسمح عادةً للاتفاقيات البيئية الدولية أن تحل محلها، ولكن دور منظمة التجارة العالمية هو قضية أخرى مهمة بين دعاة حماية البيئة والتجارة، ويغطي القسم التالي مبادئ وقواعد منظمة التجارة العالمية، وكيفية ارتباطها بمناقشة التجارة والبيئة.

منظمة التجارة العالمية والعلاقة مع البيئة:

الفلسفة العامة لمنظمة التجارة العالمية هي تشجيع الدول على المشاركة في التجارة ذات المنفعة المتبادلة. وكثيراً ما تُركّز مناقشة التجارة والبيئة على وسائل إجبار الدول على وضع سياسات أو إجراءات لا يمكن اعتبارها مفيدة لها، وهذا هو الحال بالتأكيد عندما يريد المجتمع الدولي أن تقوم دولة بإنتاج سلع باستخدام عملية إنتاج معينة. وعلاوة على ذلك، فإن إجبار دولة ما على زيادة معاييرها البيئية قد يترتب عليه مقايضات ترى الدولة أنها ستخفض رفاهيتها؛ ولذلك هناك تردد طبيعي في أن تصبح منظمة التجارة العالمية متورطة في قضايا المعايير والعمليات البيئية؛ لأن الدول تختلف في أفكارها بشأن ما هو صحيح لظروفها الخاصة.

وفي هذا السياق، فإن المبدأ الرئيسي لمنظمة التجارة العالمية الذي ينطبق على البيئة هو فلسفة "المعاملة الوطنية". ينبغي معاملة الواردات بنفس طريقة الإنتاج المحلي. فالدول حرة في اختيار سياساتها الخاصة ولكنها لا تستطيع أن تميز في المعاملة ضد الواردات، علماً أن المادة (٢٠) من منظمة التجارة العالمية/ الجات لا تتعارض مع الدول التي تضع سياساتها الخاصة للحفاظ على الموارد الطبيعية والبيئة، ومع ذلك، فإنه لا يمكن التعامل مع المواد المستوردة والمحلية بشكل مختلف، وهذا يعني أن فرض ضريبة على النفط المستورد لن يكون سلاحاً مشروعاً لمكافحة تلوث الهواء من السيارات، وهذه الضريبة لا تتفق مع المعاملة الوطنية؛ لأن الضريبة لا تعود على منتجي النفط المحليين، والضريبة البحتة على البنزين سوف تكون متسقة مع المعاملة الوطنية نظراً لعدم وجود تمييز قائم على مصدر النفط.

تسمح المادة (٢٠) من اتفاق منظمة التجارة العالمية / الجات العام بالاستثناءات عندما تكون لدى الدول سياسات تجارية تتماشى مع السياسات البيئية الوطنية الضرورية لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات، ويبدو أن هذا الاستثناء يشير إلى وجود بعض الاختلاف الجوهرى بين المنتج المحلى والمنتج المستورد، وإلا فإن المنتج المحلى سيكون ضاراً أيضاً، والعنصر "الضروري" في المادة التي وضعتها منظمة التجارة العالمية / الجات يخضع أيضاً للتفسير، وتميل لجان تسوية المنازعات التابعة لمنظمة التجارة العالمية إلى النظر بأنه مصطلح ضروري، يعني أنه لا توجد سياسة "أقل تعارضاً في الجات" أو أقل تقييداً للتجارة المتاحة لتحقيق الهدف.

مناقشة الإطار (٢, ٩) حالة التونة - دولفين:

إن نزاع تونة الدلفين بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك هو حالة جيدة تبرز مخاوف دعاة حماية البيئة، وتحرير التجارة، ومنظمة التجارة العالمية، واستخدام العقوبات التجارية لتحقيق هدف بيئي. يصنف غروينسبشت (Gruenspecht) هذا على أنه نزاع خارج الحدود. صدر قانون حماية الثدييات البحرية الأمريكية (MMPA) في عام ١٩٧٢، للحد من القتل العرضي للثدييات من قِبل الصيادين التجاريين، وطلبت وزارة التجارة والصناعة من وزير التجارة الأمريكي اتخاذ إجراءات لمنع قتل الحيوانات البحرية من قِبل الصيادين، ومنع استيراد المنتجات السمكية من الدول المخالفة، وكان التركيز الرئيسي لقانون حماية الثدييات البحرية هو قتل الدلافين عندما يصيد الصيادون التونة باستخدام شبك الصيد البحري.

وبحلول أواخر الثمانينيات، تغيرت أساليب الصيد في الولايات المتحدة الأمريكية؛ لذلك كان الصيادون الأمريكيون قد تغلبوا على مشاكل صيد أسماك التونة في شباكهم (وكانوا يصيدون في مناطق لا ترتادها الدلافين)، ولكن هذا ليس هو الحال مع الصيادين المكسيكيين الذين ما زالوا يقتلون الدلافين عند صيد سمك التونة، وقد رفعت مجموعة بيئية مقرها الولايات المتحدة الأمريكية دعوى قضائية لإجبار الحكومة الأمريكية على البدء في تنفيذ قانون حماية الثدييات البحرية، وحكم قاض فيدرالي أمريكي لصالح المجموعة. قررت حكومة الولايات المتحدة الأمريكية حظر استيراد التونة من المكسيك وبها والإكوادور في سبتمبر ١٩٩٠، بسبب القتل العرضي للدلافين (كانت هناك معايير معينة حددها قانون حماية الثدييات

البحرية، التي لم يتم الاحتفاظ بها من قبل هذه الدول)، وكان هذا النزاع حالة كلاسيكية حيث قررت الولايات المتحدة الأمريكية سنَّ قانون لتقييد التجارة على أساس أفكار شعبها.

اشتكت المكسيك إلى الجات لأنها شعرت بأنها تتعرض للتمييز، ومن وجهة النظر المكسيكية، لم يكن هناك ما يدعو إلى تغيير طريقة صيد الأسماك الكفوءة؛ لأن الجمهور الأمريكي كان مرتبطاً نفسياً بالدلافين، ولم تكن الدلافين من الأنواع المهددة بالانقراض، ولم تكن مشمولة بأي اتفاقيات دولية، وحكمت لجنة الجات أن حظر استيراد الولايات المتحدة الأمريكية على التونة المكسيكية غير قانوني؛ لأنه تمييز ضد منتجات التونة المكسيكية. وقررت اللجنة أنه في حال اختارت الولايات المتحدة الأمريكية مواصلة الحظر فإنه يجب عليها أن تُعوّض المكسيك.

كان أحد أسس حكم لجنة الجات هو أن الولايات المتحدة الأمريكية لم تحقق في وسائل أخرى لتحقيق الهدف من خلال سياسات أقل تقييداً للتجارة، ورأت اللجنة أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تتسق في الحكم بأن التونة الوحيدة من هذه الدول الثلاث ينبغي حظرها، وعلاوة على ذلك، جادلت المكسيك بأن الحظر تمييز ضد أسماك التونة المكسيكية على أساس عملية الإنتاج، وهو ليس سبباً مشروعاً للحواجز التجارية وفقاً لاتفاق الجات، بدلاً من معايير المنتجات، ويرى بعض المراقبين أن الهدف يمكن تحقيقه عن طريق وصف التونة التي يتم الحصول عليها بطريقة آمنة للدلافين (التونة الآمنة للدولفين).

وقد شعر المجتمع البيئي بالضغط الشديد مع لجنة الجات؛ لأنها لم تأخذ في اعتبارها شرعية القضية الجوهرية، فقد قتل الصيادون المكسيكيون الدلافين، وأرادت الولايات المتحدة الأمريكية أن تفعل كل ما في وسعها لوقف ذلك، ويبدو أن الحكم يشير إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تستطيع حماية صحة وسلامة الحيوانات خارج حدودها القضائية، وهو ما اعتبره دعاة حماية البيئة أنه مقيد للغاية. ورأى كثيرون أن قرار لجنة الجات يشير إلى أن المسائل التجارية أكثر أهمية، أو على "مستوى أعلى" من القضايا البيئية، ومع ذلك تجدر الإشارة إلى أن اتفاقية الجات لم تعتمد قط قرار اللجنة، وبالتالي فإن القضية لم تُغيّر السياسات على الإطلاق، ومع ذلك تسمح الحكومة الأمريكية لمصنعي التونة المعلبة بتحديد منتجهم بأنه "دولفين-آمن".

يسبب هذا التفسير مشاكل مع بعض دعاة حماية البيئة؛ لأن هناك دائماً سياسة أقل تقييداً للتجارة يمكن أن تُحقق الأهداف نفسها، ولكن قد يكون من الصعب جداً أو المستحيل استخدامها. على سبيل

المثال: في قضية التونة-الدولفين، يجادل أنصار التجارة الحرة بأن وضع العلامات على سمك التونة على أنه "دولفين آمن" هو أقل تقييداً للتجارة، وسيحقق أهداف قتل عدد أقل من الدلافين، ولكن دعاة حماية البيئة يتساءلون: كيف يمكن للمرء أن يراقب علامات "الدولفين الآمن"؟^(٣).

وتسمح المادة (٢٠) من اتفاقية الجات أيضاً بالسياسات التجارية المتعلقة بالحفاظ على الموارد الطبيعية القابلة للنفاذ، إذا كانت هذه السياسات مرتبطة بانخفاض الإنتاج المحلي أو الاستهلاك، أي أن السياسة التجارية يجب أن تدعمها سياسات محلية للحفاظ على الموارد الطبيعية. لا يمكن لأحد أن تكون لديه سياسة لحظر التجارة في المبيدات إذا كانت الدولة تنتجها. وكثيراً ما تستخدم السياسات التجارية التي تحافظ على الأنواع المهددة بالانقراض، مثل السلاحف البحرية، فكرة أنها مورد قابل للنفاذ، وليس من الواضح كيف يمكن لمنظمة التجارة العالمية أن تحكم على هذه السياسات إذا نشأ نزاع.

يمكن للفرد أن يجادل في أن الفرق بين المنتجين المحلي والمستورد يمكن أن ينبع من عملية الإنتاج المستخدمة، ولكن منظمة التجارة العالمية لا تعترف بأن عملية الإنتاج تعتبر سبباً مشروعاً للحواجز التجارية على الرغم من مناشدات أنصار البيئة. عمليات وطرق الإنتاج هي مسائل محلية صارمة، ويتم تحديدها تماماً من قبل الدولة، ومع ذلك يجادل إستي (Esty) في أن فشل منظمة التجارة العالمية / الجات هو التمييز بين معايير المنتجات (وهي اختلافات مشروعة في منظمة التجارة العالمية)، وعمليات الإنتاج (التي ليست من الاختلافات المشروعة في منظمة التجارة العالمية)، والتي تسبب المشكلة. ويمكن إنتاج أشباه الموصلات من خلال عملية تستخدم مركبات الكربون الكلوري فلورية. استخدام مركبات الكربون الكلوري فلورية هي المشكلة مع بعض منتجي أشباه الموصلات، وليست أيّاً من خصائص المنتج النهائي. وما لم يكن هذا التمييز مسموحاً به في منظمة التجارة العالمية، فإنه يشعر أن أنصار البيئة سوف يكونون دائماً محبطين، وستكون منظمة التجارة العالمية أقل فائدة في القضايا البيئية.

ومع ذلك، فمن المثير للاهتمام أن منظمة التجارة العالمية تسمح بالتمييز بين المنتجات وعمليات الإنتاج للملكية الفكرية (على سبيل المثال، لا يمكن للمرء ببساطة أن يستنسخ ممتلكات محمية بحقوق

(٣) ومع ذلك، فمن المستحيل العثور على سمك التونة المعلبة في الولايات المتحدة الأمريكية، التي لم توصف بأنها "دولفين آمن". ومن الواضح أن الملصقات صُممت من أجل سمك التونة.

الطبع والنشر ويصدرها)، ومع ذلك، فإن ما يُشكّل عملية شرعية أو "جيدة" من جانب ضعيف يتم الاتفاق عليه بسهولة من قبل عضوية منظمة التجارة العالمية في حالة الملكية الفكرية.

يقول باغواقي (Bhagwati): إن هناك ثلاثة مبادئ رئيسية (للمنظمة التجارة العالمية / الجات) تتعلق بالبيئة: الأول، هو أن أي عضو في منظمة التجارة العالمية ينبغي أن يكون قادرًا على توضيح القصد الحقيقي من الحواجز التجارية، وينبغي لآلية تسوية النزاعات في منظمة التجارة العالمية أن تعرف ما إذا كان للحواجز أو اللوائح التجارية هدفٌ بيئي أو اجتماعي، أو ما إذا كانت وسيلة لحماية المنتجين المحليين فقط. والثاني: يجب أن يتم تحقيق الأهداف البيئية أو الاجتماعية بأقل طريقة ضرر للتجارة. وأخيرًا، يجب أن يكون هناك اختبار علمي للمقترحات الضمنية في الحواجز التجارية، وينبغي أن يكون هناك أساس علمي سليم للصلة المزعومة بين الحواجز التجارية أو التنظيم والنتيجة المنشودة.

ويشعر أنصار البيئة بالضييق إزاء منظمة التجارة العالمية؛ لأنهم لا يعتقدون أنها تؤيد أيًا من مبادئهم، ويقول دعاة التجارة الحرة: إن منظمة التجارة العالمية هي مؤسستهم، ولديها مشاكل كافية في إطار ولايتها الحالية (لاحظ صعوبة الاستكمال في جولة الدوحة)، ومن شأن إضافة قضايا بيئية إلى منظمة التجارة العالمية ولا سيما القضايا الصعبة، مثل اختلاف المعايير البيئية حسب الدولة، أن يجعل منظمة التجارة العالمية أكثر إثارة للجدل وضعيفة.

المبادئ الاقتصادية في مناقشة التجارة والبيئة:

هناك عددٌ من المبادئ الاقتصادية التي يمكن طرحها على النقاش بشأن التجارة والبيئة. يقدم أندرسون (a1992) ملخصًا جيدًا، وتجدر الإشارة من البداية إلى أن معظم الاقتصاديين سوف يتجهون نحو وجهة نظر دعاة التجارة الحرة، على الرغم من أنهم يدركون أن التدهور البيئي ينطوي على تكاليف يجب أن تؤخذ في الاعتبار في أي قواعد ولوائح وسياسات لصنع القرار. أحد الأسئلة الرئيسية التي يجب حلها من منظور اقتصادي هو: أين تتواجد حقوق الملكية؟ والمبدأ المقبول عمومًا فيما يتعلق بالتلوث هو أن يدفع الملوّثون، أي أن حقوق الملكية (الحق في بيئة نظيفة) تقع على عاتق الجمهور^(٤)، وفي هذه الحالة، يكون

(٤) وكما ذكر آنفًا، فإن حقوق الملكية غير الواضحة في كثير من الأحيان هي السبب في المشاكل البيئية. ويؤكد تشيشيلنيسكي (Chichilnisky) أن هذه الحقوق غير الواضحة في الملكية غالبًا ما تؤدي إلى تلوث أكثر كثافة في الدول الأقل نموًا.

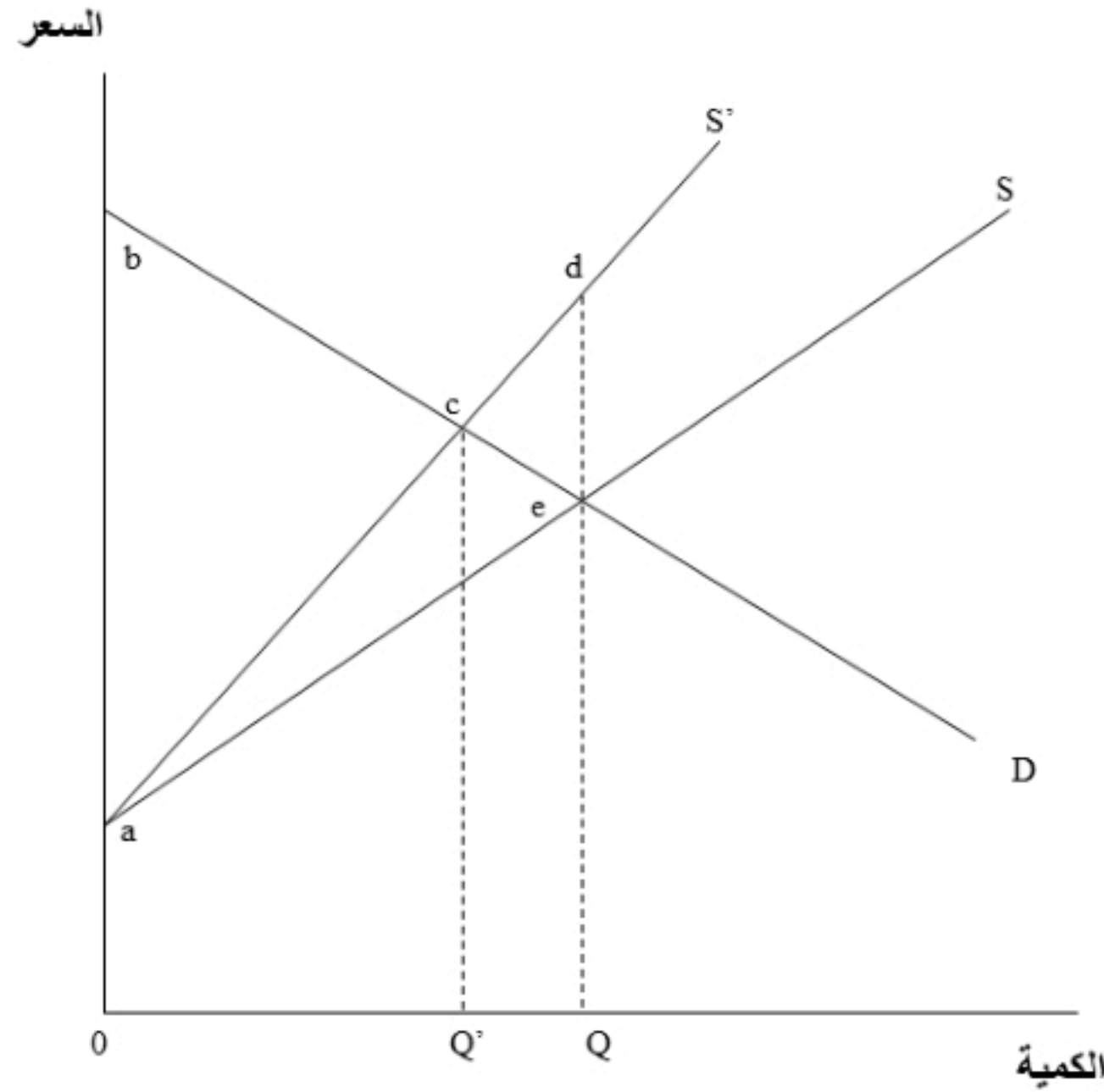
الملوث مسؤولاً عن دفع الأضرار المرتبطة بالآثار الخارجية. هذا هو المفهوم الأساسي الذي سيستخدمه هذا القسم، ولكن يجب على المرء أن يعترف بأنه في كثير من الحالات من الصعب جدًا قياس الأضرار، ومن الصعب الحصول على الملوث ليدفع التكاليف الناجمة عن ملوثاته.

اقتصاديات الآثار الخارجية للإنتاج:

عندما نعتمد على مبدأ أن الملوث يدفع، يكون الحل الاقتصادي للآثار الخارجية السلبية هو أن المنافع الاجتماعية الحدية سوف تساوي التكاليف الاجتماعية الحدية؛ لأن الملوث يجب أن يدرج تكاليف التدهور البيئي في قرارات الإنتاج والاستهلاك، وعرضت آثار ذلك في الشكل (١، ٩) لمثال بسيط جدًا عندما لم تكن هناك تجارة، وكانت الشركة الملوثة متلقية للأسعار، وفرضت ضريبة على تكاليف التلوث، ويتوسع هذا التحليل هنا إلى الصعيد الوطني حيث تُولد فيها الشركات آثارًا خارجية سلبية كجزء من عملية الإنتاج، وسيتم تقييم آثار هذا الوضع على الرفاه في حالات عدم وجود التجارة ووجود التجارة.

بافتراض أن دالة التكلفة الخاصة (منحنى العرض) للسلعة هي S (مجموع جميع منحنيات التكلفة الحدية للشركة)، ولكن دالة التكلفة الاجتماعية الحدية هي S' ، حيث إن الفرق هو تكاليف التلوث الحدية (كما هو مبين في الشكل ٢، ٩)، وأن دالة الطلب المحلي (التي تعكس الفوائد الخاصة الحدية من الاستهلاك) هي D . إذا لم يكن هناك أي تجارة، فإن الحل الأمثل للسوق الذي لا يعتبر سوى التكاليف الخاصة هو الإنتاج عند Q . الرفاه الاجتماعي هو المساحة abe (فائض المستهلك والمنتج الخاص) ناقص المساحة ade (تكاليف التلوث)، ويأتي الحل الأمثل للسوق من وجهة نظر المجتمع عندما تضطر الشركة المنتجة إلى استيعاب تكاليف التلوث الداخلي (من خلال الضرائب التي تساوي S' ناقص S)، بحيث تتخذ قرارات الشركة على أساس S' بدلاً من S ، وفي هذه الحالة يكون الإنتاج عند Q' والرفاه الاجتماعي هو المساحة abc . الرفاه الاجتماعي أكبر بالمساحة cde مع الضرائب؛ لأن الإنتاج (والتلوث) ينخفضان إلى المعدل الاجتماعي الأمثل (من Q إلى Q').

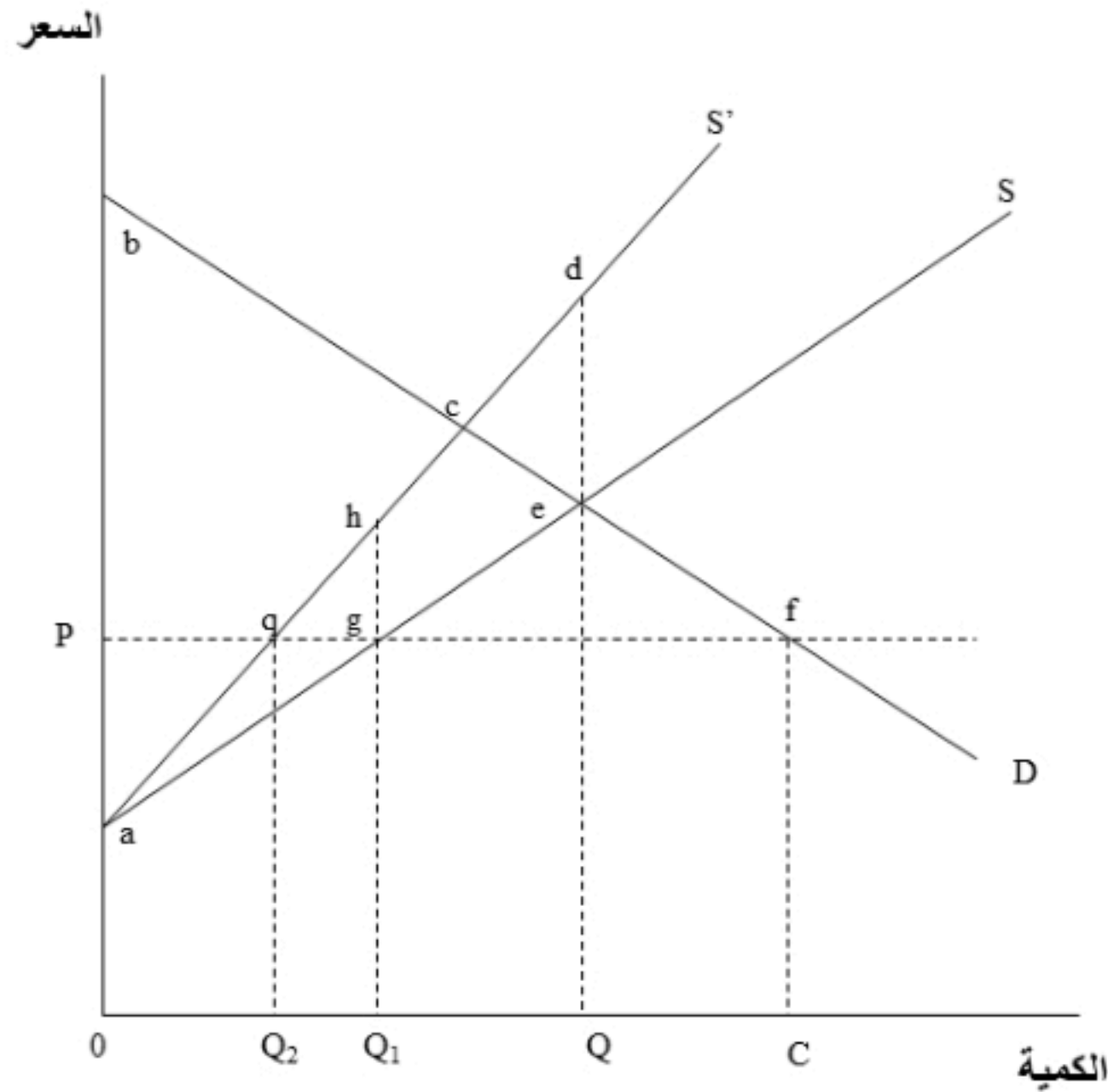
افترض أن الدولة المعنية صغيرة. عندما يتم إدخال التجارة والدولة تكون مستوردًا صافيًا للسلعة (لأن السعر العالمي P يكون أقل من سعر الاكتفاء الذاتي)؛ سوف يزداد الاستهلاك إلى C ، وينخفض الإنتاج إلى Q_1 إذا لم يتم استيعاب تكاليف التلوث، أو إلى Q_2 إذا تم استيعاب تكاليف التلوث (الشكل ٩, ٣). ومن الواضح أن الدولة تربح من تحرير التجارة سواءً تنتج أو لا تنتج عند المعدل الاجتماعي الأمثل، والمكاسب التي تحققت من تحرير التجارة هي المساحة $defgh$ ، إذا كانت الدولة تنتج على أساس التكاليف الخاصة، وتحقق هذه المكاسب لأن الدولة تكسب المساحة $degh$ ، عندما تُلغى الخسائر الناجمة عن الإفراط في إنتاج السلعة الملوثة، في حين أن المساحة efg هي مكاسب فائض المستهلك (الذي هو أكثر من تعويض خسائر فائض المنتج) من الزيادة في مستويات الاستهلاك المرتبطة بالسعر العالمي المنخفض.



الشكل (٩, ٢) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثلى مع الآثار الخارجية للإنتاج - بدون تجارة

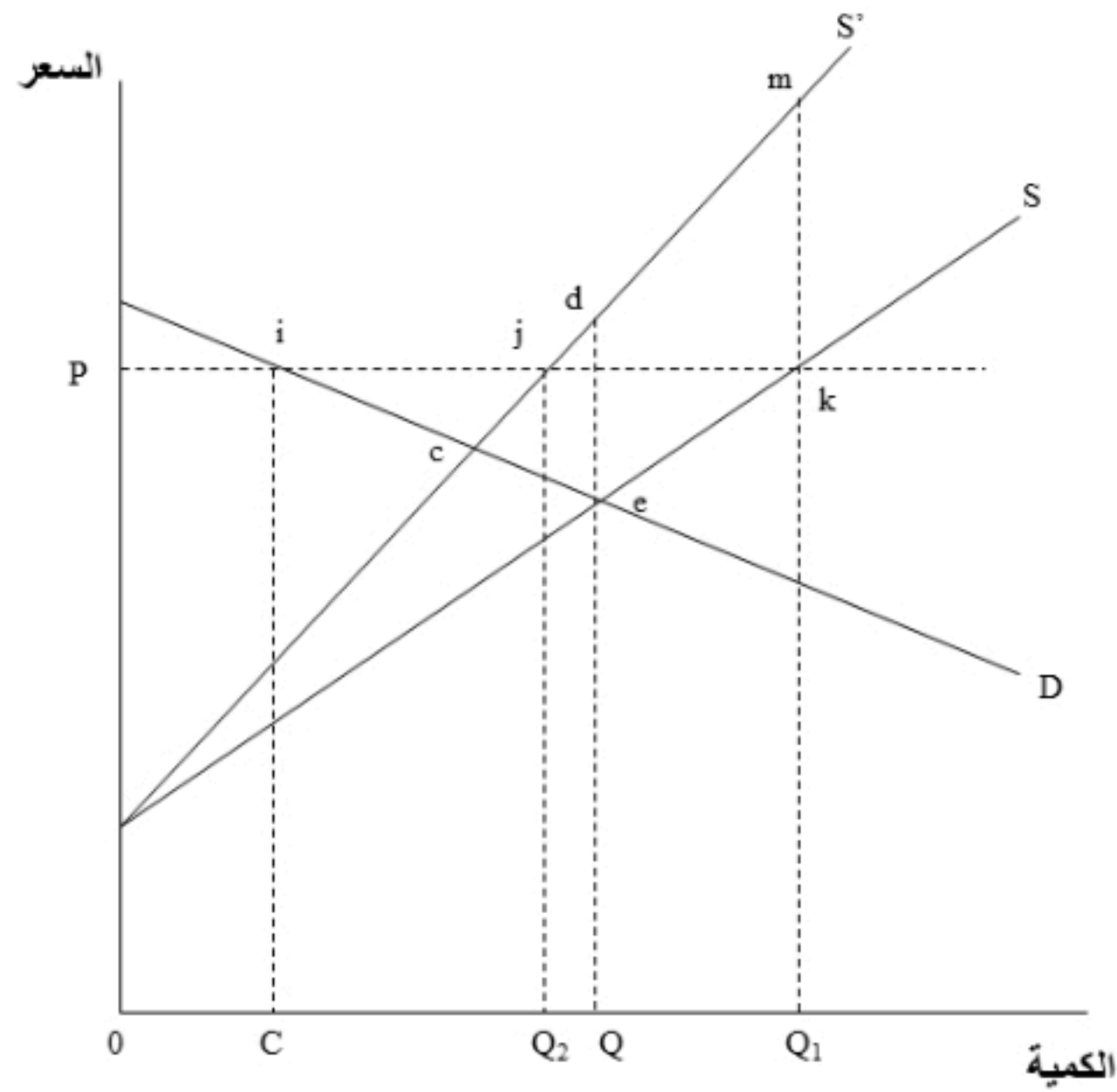
إذا كانت الدولة تنتج على أساس التكاليف الاجتماعية، فإن المكاسب من التجارة ستكون المساحة cfq . وتأتي جميع هذه المكاسب من المكاسب التي تحققت في فائض المستهلك، وهو ما يزيد على تعويض الدولة عن تخفيضات في فائض المنتجين. لاحظ أن مستوى الرفاهية مع التجارة هو أعلى إذا كانت الدولة

تنتج على أساس التكاليف الاجتماعية؛ لأن الإنتاج يكون أقل بكثير (الدولة لا تفقد المساحة hgq بسبب التلوث). ويأتي جزء كبير من مكاسب التجارة مع التكاليف الخاصة من انخفاض التلوث، في حين أن جميع المكاسب التي تحققها التكاليف الاجتماعية هي مكاسب من فائض المستهلك.



الشكل (٩, ٣) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثلث مع الآثار الخارجية للإنتاج - دولة مستوردة

وعندما يتم إدخال التجارة، وتكون الدولة مصدرًا صافيًا للسلعة (لأن السعر العالمي P هو أعلى من سعر الاكتفاء الذاتي)، فإن مكاسب الرفاهية أقل وضوحًا؛ لأن زيادة الإنتاج تأتي مع ارتفاع مستويات التلوث، وفي حالة عدم استيعاب تكاليف التلوث، يحدث الإنتاج عند Q_1 ، ويحدث الاستهلاك عند C ، مع تصدير الفرق إلى العالم (الشكل ٩, ٤). أما المكاسب من التجارة في هذه الحالة فهي المساحة eik (التي تنجم عن ارتفاع الأسعار العالمية التي تزيد من فائض المنتجين أكثر مما تقلل من فائض المستهلك) ناقص المساحة $edkm$ (وهي خسارة لأن مستويات الإنتاج أعلى مما هي عليه، إذا كانت التكاليف الاجتماعية قد اتبعت)، والتي يمكن أن تكون إيجابية أو سلبية؛ لأن زيادة الإنتاج تأتي مع زيادة التلوث، وصافي الآثار الاجتماعية غير واضح.



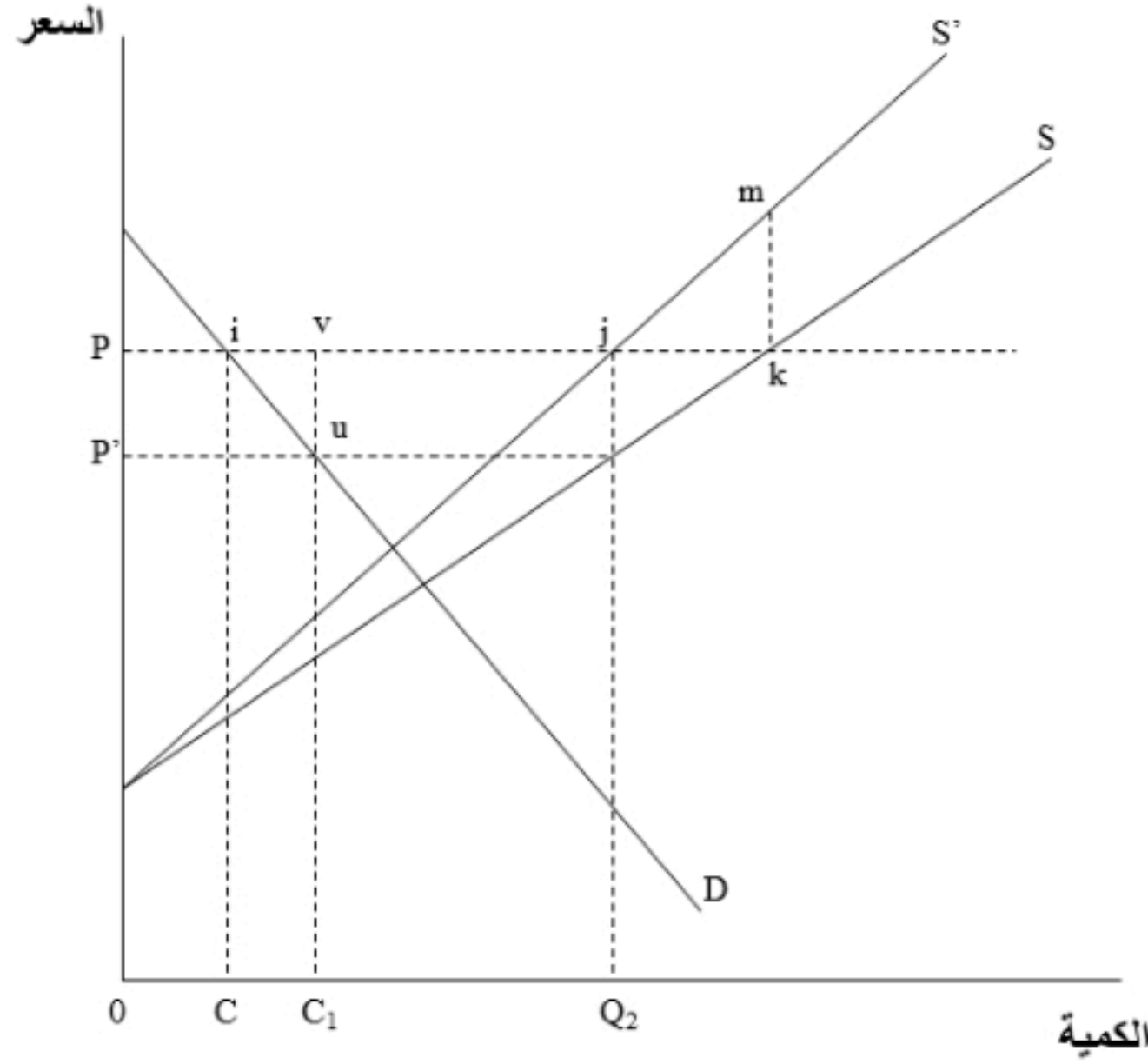
الشكل (٤, ٩) التكاليف الخاصة والاجتماعية المثل مع الآثار الخارجية للإنتاج - دولة مصدرة

إذا فرضت ضريبة مثلى على عملية الإنتاج (تساوي S' ناقص S)، فإن الدولة تُحقق مكاسب واضحة من التجارة، ويبقى الاستهلاك عند C ، ولكن الإنتاج ينخفض إلى المعدل الاجتماعي الأمثل Q_2 ، وهو ما يؤدي إلى مكاسب تجارية للمساحة cij (يأتي التغيير الوحيد في الرفاهية بسبب زيادة الأسعار العالمية، وزيادة فائض المنتج أكبر من خسارة فائض المستهلك)، والفرق في الرفاهية مع الدولة المصدرة هو أن تكاليف التلوث تدخل في عملية صنع القرار في الحالة الأخيرة، وبالتالي فإن الإنتاج يكون أقل.

ثمة سياسة أخرى بديلة تتمثل في فرض ضريبة تصدير على المنتج، بدلاً من فرض ضريبة مباشرة على التلوث^(٥). إذا فرضت ضريبة تصدير مقدارها $(P - P')$ فإنها تؤدي إلى مستوى الإنتاج الاجتماعي الأمثل (Q_2) ، والاستهلاك سوف يزيد إلى C_1 ؛ لأن السعر المحلي ينخفض للسلع، والإنتاج سوف ينخفض (الشكل ٥, ٩). وفيما يتعلق بالتجارة الحرة، عندما لا تكون تكاليف التلوث متضمنة، فإن ضريبة التصدير تؤدي إلى مكاسب المساحة $jk m$ لأن الإنتاج (وتكاليف التلوث) انخفض إلى

(٥) قد يتم سن هذه السياسة لأنه من الأسهل بكثير تحصيل ضريبة تصدير عن تحصيل ضريبة عن التلوث، ومع ذلك تجدر الإشارة إلى أن ضرائب التصدير غير دستورية في الولايات المتحدة الأمريكية.

المستوى الأمثل، ولكن تحدث خسائر الاستهلاك بمقدار المساحة ivu لأن المستهلكين المحليين يستهلكون أكثر من الكمية المثلى اجتماعيًا. إذا كانت المساحة jkm أكبر من المساحة ivu ، فإن هناك مكاسب رفاهية من ضريبة التصدير.



الشكل (٥, ٩) ضريبة التصدير مقابل ضريبة الإنتاج لدولة مصدرة مع الآثار الخارجية للإنتاج

يؤدي فرض ضريبة التصدير إلى رفاهية أقل؛ لأن الضريبة لا تدفع على كل الإنتاج، وتُستحق ضريبة التصدير على المبيعات الدولية فقط، وليس على المبيعات المحلية، ومن ثم فإن المستهلكين المحليين يستهلكون الكثير؛ لأن السعر الذي يدفعونه لا يشمل تكاليف التلوث. وتتمثل السياسة المثلى اجتماعيًا في أن يعكس السعر لجميع المستهلكين (المحليين والدوليين) تكاليف التلوث، وتعكس هذه النتيجة العديد من المقترحات المتعلقة بالتجارة الدولية وسياسة الحكومة، فمن الأفضل دائمًا أن تستهدف السياسة هذه المشكلة، وإلا فإن السياسة هي دون المستوى الأمثل. في هذه الحالة، المشكلة هي أن الإنتاج يسبب التلوث، وبالتالي فإن السياسة يجب أن تركز على عملية الإنتاج وليس عملية التجارة.

إذا ما أخذنا بعين الاعتبار الحالة التي تكون فيها الدولة كبيرة، وبالتالي فإن أنماط الإنتاج والاستهلاك تؤثر على الأسعار العالمية، فإن النتائج الرئيسية المذكورة أعلاه لا تزال قائمة. وإذا كانت

الدولة مستوردة، فإنها سوف تكسب من التجارة الحرة بسبب المكاسب التجارية العادية، وبالإضافة إلى أنها سوف تكسب، فإن إنتاجها سينخفض وتنتج تلوثاً أقل. وإذا كانت الدولة مُصدّرة، فإن النتيجة الرئيسية تفيد بأن ضريبة التلوث على الإنتاج هي الأفضل، ولكن إذا لم تُفرض هذه الضريبة، وكانت هناك مكاسب من التجارة تتوقف على الفرق بين التكاليف الخاصة والاجتماعية في عملية الإنتاج، فسوف يزداد احتمال خسارة المُصدّرين من تحرير التجارة مع زيادة الشعب.

ومن الحالات المهمة الأخرى التي تؤثر فيها التجارة على البيئة، المسائل البحرية والعالمية، مثل الأنواع المهددة بالانقراض أو استنزاف طبقة الأوزون. المفاهيم المستخدمة أعلاه لا تزال سارية المفعول، ولكن تفسير المكونات يتغير إلى حد ما، والمشكلة هي أن الفرق بين التكاليف الخاصة والاجتماعية للمسائل البحرية والعالمية كثيراً ما يتعرض له الأفراد خارج المناطق المنتجة والمستهلكة، وفي مثل هذه الحالات يصعب الاتفاق على الضريبة المناسبة، لأن الأشخاص الأكثر اهتماماً بالضرائب ليسوا منتجين ولا مستهلكين، فهم من الغرباء. وعلاوة على ذلك، هناك حافز أقل للدولة لسنّ وجمع الضرائب عن الضرر البيئي عندما يكون الناس الذين يعانون من الضرر هم من الأجانب.

مناقشة الإطار (٣، ٩) حظر التجارة في العاج:

مثال آخر على الاعتبارات البيئية التي تؤثر على التجارة هو فرض حظر عالمي على تجارة منتجات العاج، الذي أنشئ بموجب اتفاقية التجارة الدولية في الأنواع المهددة بالانقراض (١٩٧٣)، وقد أنشئ هذا الحظر لحماية قطعان الفيلة وحيوانات وحيد القرن وغيرها من الحيوانات في إفريقيا والتي يتم ذبحها من أجل العاج، والتي يزداد الطلب عليها من دول شرق آسيا، التي هي على استعداد لدفع أسعار هائلة لذلك، وهي حالة مثيرة للاهتمام حيث إنّ المؤيدين الرئيسيين للحظر هم خارج إفريقيا (المنطقة المنتجة)، وشرق آسيا (المنطقة المستهلكة). الناس في الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا لديهم رغبة قوية في ضمان أعداد الحيوانات في إفريقيا، ولتحقيق ذلك تمكنوا من فرض حظر على تجارة العاج.

بعض الدول الإفريقية وخاصة بوتسوانا وجنوب إفريقيا ودول أخرى جادلت بشدة ضد الحظر؛ لأن لديها أعداداً كبيرة من الفيلة التي يجب استبعادها (وبقاء القطعان التي يمكن التحكم

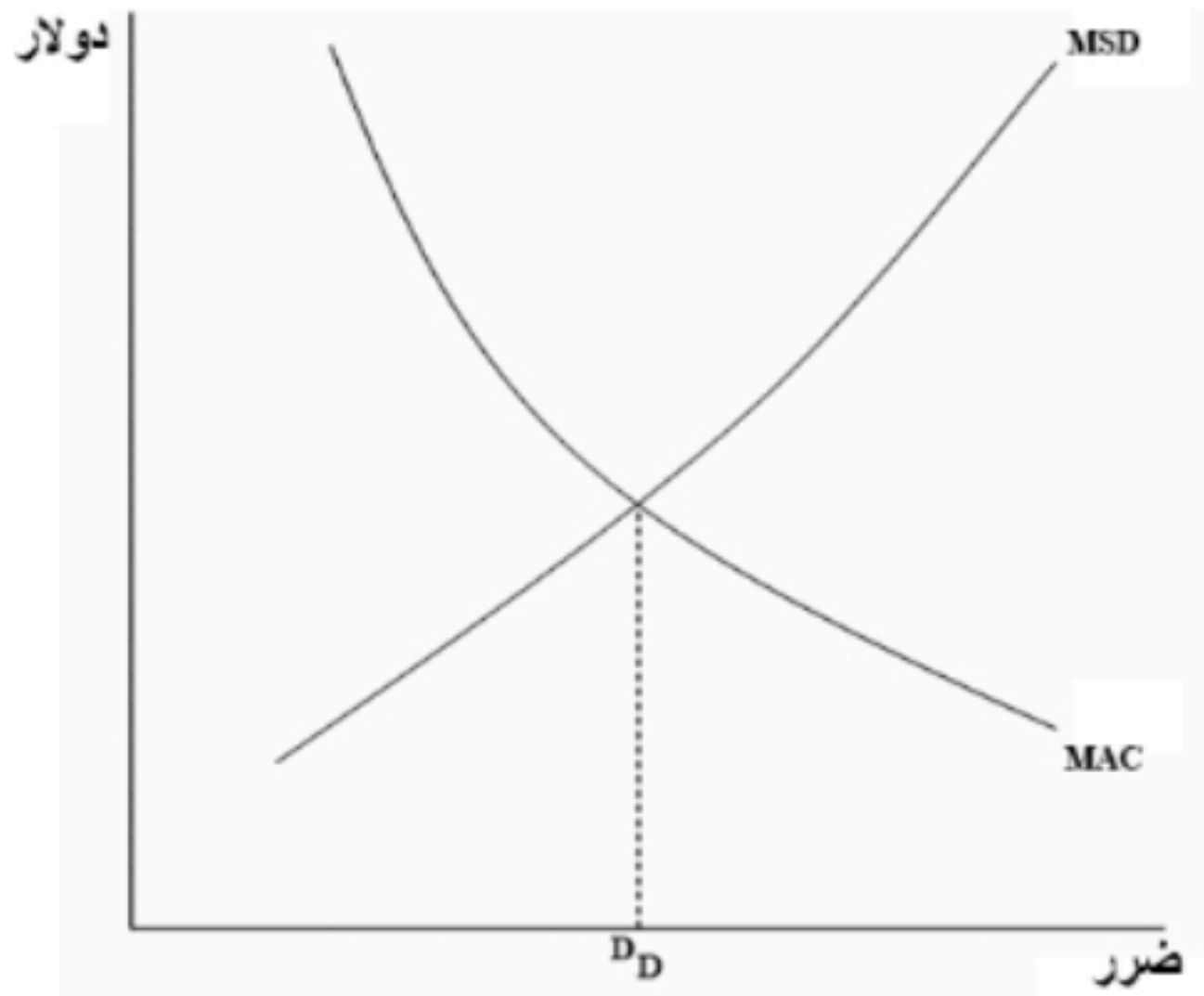
فيها)، ولكن لا يُسمح للدول أن تبيع العاج. هذه الدول محبطة لأنها تنفق الكثير من المال على متنزهاتها الوطنية، على الرغم من تقييد ميزانيات الحكومة، ولكنهم يُجرمون من مصدر دخل كبير (من مبيعات العاج)، وهم يوافقون على أن هناك مشاكل في أحجام القطعان الصغيرة في بعض الدول، مثل كينيا وأوغندا، ولكنهم يشعرون بأنه لا ينبغي أن يعانون من التكاليف المرتبطة مع حظر العاج، عندما تتجاوز قطعانهم القدرة الاستيعابية لأراضيهم. وقد سمحت اتفاقية التجارة الدولية في الأنواع المهددة بالانقراض ببعض المبيعات الصغيرة لعاج الفيلة من الحيوانات المختارة لدخول التجارة العالمية، ولكن ليس كثيرًا. هذا مثال حيث تختلف الفائدة الحدية للمورد (الفيلة في هذه الحالة) بشكل ملحوظ حسب الموقع، وقد لا يكون المعيار الوحيد لأي تجارة هو أفضل سياسة.

إن القلق بشأن التجارة في العاج مثالٌ ممتاز. معظم الفوائد من تقييد التجارة في أنياب الفيل ومنتجات العاج الأخرى تعود إلى الأمريكيين والأوروبيين الذين ليسوا في الدول المنتجة ولا الدول المستهلكة. إذا كان الحظر ليس مثاليًا من وجهة النظر الاقتصادية، فكيف يمكن للمرء أن يضع خطة ضريبية من شأنها أن تحرك النظام نحو المثالية، وكم ينبغي أن تكون الضريبة؟ ومن المؤكد أن هذا سؤال صعب إن لم يكن مستحيلًا، وأن تنفيذه سيكون معقدًا بشكل فظيع، وقد يكون الحظر الحالي مثاليًا عندما ينظر المرء في مشاكل التوصل إلى اتفاق وتكلفة تحصيل أية ضرائب.

اقتصاديات المعايير الدولية:

الآثار الخارجية للإنتاج ليست سوى واحد من العديد من النزاعات البيئية في نقاش التجارة والبيئة، وتعتبر الآثار الخارجية للاستهلاك مهمة أيضًا ولكن تحليلها يشبه حالة الآثار الخارجية للإنتاج، ومع ذلك هناك اعتبارات مهمة تتعلق بالتجارة والبيئة هي اختلاف المعايير البيئية حسب الدولة، وإذا اختلفت المعايير البيئية حسب الدولة عندما تكون الآثار الخارجية للإنتاج موجودة، فإن الأنشطة التجارية ستكون مختلفة عما لو تم تنسيق المعايير البيئية. هذه النتيجة تزعج الكثير من دعاة حماية البيئة، ولكن اختلاف المعايير البيئية لا تزعج دعاة التجارة الحرة إذا كانت مبررةً من منظور اقتصادي.

بالنظر في الحالة التي توجد فيها آثار خارجية للإنتاج، والدولة تريد أن تضع معياراً بيئياً يكون هو الأمثل اقتصادياً، فإنه يجب تحديد المعيار حيث تتساوى التكلفة الاجتماعية الحدية للضرر (MSD) في البيئة مع التكلفة الحدية لمكافحة التلوث (Pearce and Turner). ويكون ميل منحنى التكلفة الاجتماعية الحدية إيجابياً؛ لأنه مع زيادة التلوث ترتفع تكاليف الأضرار الحدية للمجتمع. إن ميل منحنى تكاليف الحد من التلوث (MAC) يكون سالباً، لأنه مع انخفاض التلوث تزيد التكلفة الإضافية لإزالة التلوث (إزالة التلوث أسهل وأقل تكلفةً من علاجه في البداية)، ويوضح الشكل (٩، ٦) الحل الأمثل للتلوث، حيث D هو مقدار الضرر البيئي. فإذا كان مستوى التلوث أقل من D فإنه يكون غير فعال لأن تكاليف الحد من التلوث مرتفعة جداً، في حين أن مستوى التلوث فوق D يكون غير فعال لأن الأضرار مرتفعة جداً.

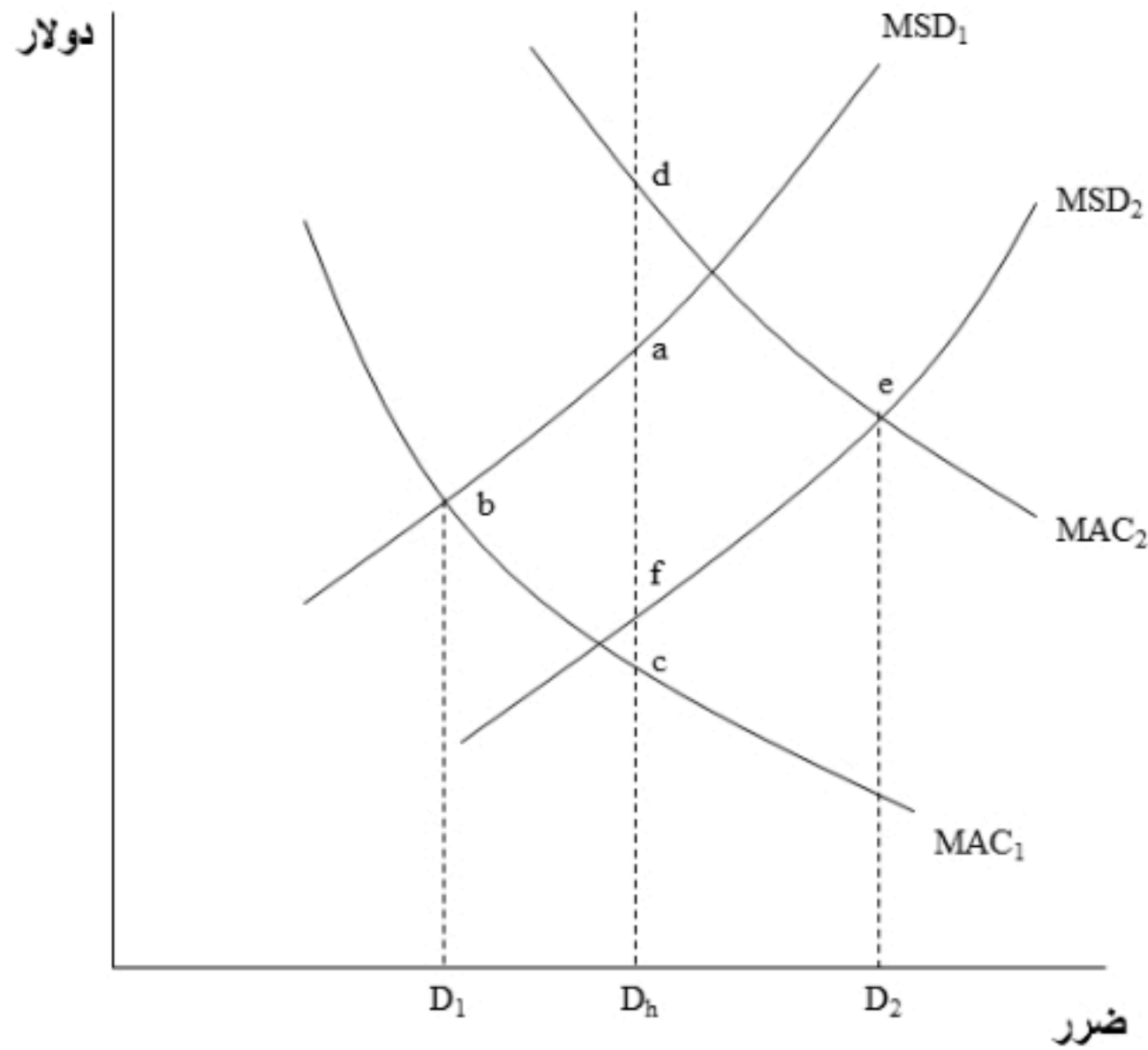


الشكل (٩، ٦) المعايير البيئية المثلى

إذا رأى أحد D كمعيار التلوث، لاحظ أنه يعتمد على تكاليف الحد والأضرار، والتي سوف تختلف حسب الموقع. ونظراً لأن لكل دولة خصائص جغرافية فريدة، وقدرات استيعابية، وتقاليد ثقافية، ودخل، وعوامل أخرى؛ فإن منحنيات التكلفة الاجتماعية الحدية وتكاليف الحد من التلوث سوف تختلف باختلاف الدولة، وسوف يختلف المستوى الأمثل للتلوث باختلاف الدولة بالنظر في الوضع، كما هو مبين في الشكل (٩، ٧)، حيث تختلف منحنيات التكلفة الاجتماعية الحدية وتكاليف

الحد من التلوث بين الدولتين ١ و ٢ (يحدد الرمز الفرعي الدولة)، ولكن يتم تنسيق الضرر البيئي عند D_h . المعيار في الدولة الأولى صارم جدًا لأن الضرر البيئي الأمثل هو D_1 ، في حين أن المعيار في الدولة الثانية يكون غير جيد لأن الضرر البيئي الأمثل هو D_2 . أما صافي خسارة الرفاه الاجتماعي الناجم عن هذا التنسيق فهو المساحة abc للدولة (١) والمساحة def للدولة (٢).

ومع تطوُّر الدول، فإن منحنى التكلفة الاجتماعية الحدية يميل إلى الانتقال إلى اليسار؛ لأن منحنى الحد من التلوث له مرونة طلب دخلية مرتفعة (World Bank)، وهذا يؤدي إلى استنتاج مفاده أن المعايير البيئية سوف تميل إلى الزيادة مع مرور الوقت ومع نمو الدخل، ولكنها تعني أيضًا أن هناك نزاعًا طبيعيًا بين الشمال والجنوب فيما يتعلق بالمعايير البيئية والتنسيق (خاصة إذا كان التنسيق يتجه نحو المعايير الشمالية). قد يختار الشمال حلول مثل D_1 ، في حين أن الجنوب قد يختار حلول مثل D_2 ، غير أن دعاة حماية البيئة من الشمال قد يرغبون في أن يكون D_1 معيارًا للجنوب.



الشكل (٩، ٧) الخسائر الناجمة عن المعايير البيئية المنسقة

ويمكن استخدام الإطار المستخدم في الشكلين (٩، ٦) و (٩، ٧) لإيجاد معيار التلوث الأمثل، وكما ذكر سابقًا، غالبًا ما يجذب دعاة حماية البيئة السياسات التي تحدّد مقدار التلوث المسموح

به. هذا مريح لهم، لأنهم يعرفون أن الكثير من التلوث سوف يتسرب إلى البيئة، وأنهم لا يشعرون أن الشركات يمكن أن تبحث عن طرق ملتوية للخروج من التلوث، ومع ذلك قد يصعب تنفيذ هذه الأنظمة "القيادة والتحكم" إذا كانت مصادر التلوث مشتتة (مثل تآكل التربة) وتصريفها، فلا يمكن قياسه بسهولة أو مراقبته. وعلاوة على ذلك، فإن هذا النوع من التنظيم قد لا يُوفّر ما يكفي من الحوافز للابتكارات التي ستحدث تقنيات موفرة للتلوث. فالضرائب والإعانات المستندة إلى السوق أفضل في تشجيع الشركات على الابتكار، وتوليد تقنيات متقدمة صديقة للبيئة؛ لأنها تُوفّر لهم المال.

آثار اختلاف المعايير:

انضم دعاة حماية البيئة، الذين ينزعجون بشدة من فكرة أن معايير التلوث والبيئة يجب أن تختلف حسب الدولة، في صراخهم من أجل تحقيق معايير منسقة إلى جماعات المصالح الخاصة ذات التوجه التجاري عندما يتم إدخال التجارة. ويؤكد أصحاب المصالح التجارية في الدول عالية المعايير أنه ليس من الإنصاف بالنسبة لهم التنافس مع شركات من دول منخفضة المعايير، وهم يزعمون أن المنتجين في الدول منخفضة المعايير لديهم ميزة غير عادلة.

وليس هناك شك في أن المعايير البيئية المختلفة ستنتقل مزايا تنافسية للمنتجين في بعض الدول على حساب دول أخرى، مثلما تختلف معايير العمل وأنظمة مكافحة الاحتكار، ولكن قبل طرح أدبيات الاقتصاد حول هذا الموضوع من المفيد أن نفتح أعيننا على مقارنة كاملة للظروف التنافسية بين الدول.

وقد أثرت هذه النقطة عدة مرات، إذ إن الدول الأقل نموًا تميل إلى أن تكون لديها معايير بيئية أقل، لأنها تهتم باحتياجات أكثر إلحاحًا، وهكذا، ليس هناك شك في أن كل شيء آخر متساوٍ، فمنتجات السلع كثيفة التلوث في الدول الأقل نموًا سيكون لهم ميزة على المنتجين في الدول الأكثر تقدمًا، ومع ذلك فإن الافتراض بأن كل شيء آخر متساوٍ بين الدول الأقل نموًا والدول الأكثر تقدمًا هو افتراض قوي جدًا. تصوّر نفسك منتجًا زراعيًا في الإكوادور مقابل منتج واحد في الولايات المتحدة الأمريكية. في الإكوادور قد لا تتوفر لمزرعتك المياه الجارية، أو الكهرباء، أو نظام الصرف الصحي، أو الهاتف (على الرغم من أن الهواتف الخلوية تُقدّم انفراجًا كبيرًا)، أو الوصول إلى طريق سريع، أو أي بنية

أساسية أخرى تساعد على تخفيض تكاليف الإنتاج والتسويق. قد تحتاج إلى نقل المنتجات الخاصة بك عن طريق اللاما (Ilama) إلى السوق الذي يبعد مسافة يوم واحد. بوصفك مزارعًا إكوادوريًا قد لا يكون لديك خدمة الإرشاد للحصول على المشورة، أو خدمة أخبار السوق التي تقدم تقارير عن الأسعار، أو محطة التجربة التي تنشر نتائج البحوث، أو الحكومة التي تدعم تأمين المحاصيل أو تقديم المساعدة في حالات الكوارث، وما شابه ذلك. بالنسبة لتقديم المنتج في الولايات المتحدة الأمريكية شكوى لأن الإكوادور يسمح باستخدام المبيدات المحظورة في الولايات المتحدة الأمريكية هو قصر نظر. هناك العديد من العوامل التي تختلف بين الحالتين لجعل مقارنات البند الواحد (مثل لوائح المبيدات) مشروعة.

ومع ذلك، فإن حقيقة أن المعايير البيئية تختلف باختلاف الدول والتجارة في السلع يجري تحريرها (ويزداد تكامل العالم اقتصاديًا)، يثير مخاوف من أن تُشجّع هذه الاختلافات الشركات على الانتقال من دولة إلى أخرى، وقد أظهر كوبلاند وتايلور (Copeland and Taylor) أنه مع تحرير التجارة سيكون لدى الشركات كثيفة التلوث حافز اقتصادي للانتقال من الدول عالية المعايير إلى الدول منخفضة المعايير، والأثر الصافي لهذه الحركة هو أن التلوث في الدول عالية المعايير ينخفض بسبب انتقال الشركات كثيفة التلوث، في حين يزداد التلوث في الدول منخفضة المعايير.

والسبب في انخفاض مستوى التلوث في الدول عالية المعايير هو أن الشركات تتحرك إلى مواقع أخرى. قد يكون هذا جميلاً من وجهة نظر دعاة حماية البيئة (إلا إذا كانوا مهتمين بنفس القدر بالتلوث في الدول منخفضة المعايير)، ولكن المسؤولين عن التنمية الاقتصادية مصدومون من فقدان الوظائف بسبب خروج الشركات. والاتجاه الطبيعي، هو أن تقوم الدولة عالية المعايير بعمل أي شيء ممكن لإبقاء الشركات من المغادرة، وقد ينطوي ذلك على حوافز ضريبية، أو برامج تدريب وظيفي، أو تخفيض في المعايير البيئية؛ وهو ما يجعل البيئة غير مستقرة في وقت لاحق. وهم يرون ميلاً طبيعياً إلى أن تبدأ الدول المنافسة على أساس معايير بيئية منخفضة لتوفير فرص العمل والحوافز الحكومية. ليس هناك الكثير من الأدلة التجريبية على أن المعايير قد انخفضت مع مرور الوقت من قبل الدول عالية المعايير، ولكن وجدت مولينا (Molina) أن هناك ميلاً لشركات تصنيع الأغذية عالية التلوث (المياه والمخلفات الصلبة) للانتقال إلى المكسيك.

الآثار البيئية لتحرير التجارة في الزراعة:

أعرب بعض دعاة حماية البيئة عن قلقهم في أثناء جولة الأوروغواي من مفاوضات اتفاقية الجات، بأن تحرير التجارة في المنتجات الزراعية سوف يُشجّع على انتقال الإنتاج الزراعي إلى الدول ذات المعايير المنخفضة لمبيدات الآفات ومبيدات الأعشاب وغيرها من المواد الكيميائية، وأن الإنتاج سوف يكون على التربة الهشة التي تتآكل بسهولة. يعمل أندرسون (Anderson, 1992b) بالحجة القائلة إن تحرير التجارة الزراعية لن يُحقق مكاسب كبيرة من التجارة فحسب، بل سيؤدي أيضًا إلى انخفاض هائل في التدهور البيئي.

وقد قدّر تايرز وأندرسون (Tyers and Anderson) آثار التحرير التجاري الكامل في الزراعة. ووجد الباحثان أن الإنتاج سينتقل من الدول ذات الأسمدة والمبيدات المكثفة (مثل: الاتحاد الأوروبي، واليابان، وكوريا) إلى الدول الأقل استخدامًا لهذه المدخلات البديلة للأرض (دول مثل: الأرجنتين، وأستراليا، والبرازيل، وحتى الولايات المتحدة الأمريكية)، ويدعي أندرسون (b 1992) أن التحرير الكامل سيؤدي أيضًا إلى تغذية أقل كثافة للثروة الحيوانية (سيتم استخدام المزيد من نظم المراعي، كما هو الحال في الأرجنتين وأستراليا ونيوزيلندا)، وإنتاج أقل للحبوب، وهذه الأنواع من المكاسب ستظل تأتي من مثل هذا الاتفاق في الوقت الحالي.

ويبين الجدول (٩، ١) استخدام الأسمدة لمختلف دول العالم. كما تتمتع الدول ذات القطاعات الزراعية الأكثر حماية (دول أوروبا الغربية، واليابان، وكوريا) بأعلى مستوى من الاستخدام للمواد الكيميائية^(٦)، وهكذا، عندما تتحرر التجارة، سوف تنتج هذه الدول إنتاجًا زراعيًا أقل، وسيكون هناك تخفيض عالمي في استخدام الأسمدة ومبيدات الآفات، وكان هذا الاختلاف في استخدام الأسمدة أكثر لفتًا للنظر في التسعينيات، ولكن انخفاض أسعار السلع الأساسية في الدول الزراعية المحمية والمخاوف البيئية قد خفّض استخدام الأسمدة في أوروبا الغربية واليابان. ويدعي أندرسون كذلك أن زيادة الإنتاج في الدول الأقل نموًا (التي يخشى منها دعاة حماية البيئة) لن يكون

(٦) البيانات عن استخدام الأسمدة هي لجميع المحاصيل؛ لذلك لا يُؤخذ في الحسبان اختلاف كثافة الأسمدة لكل المحاصيل. للأسف، بيانات استعمال الأسمدة غير متوفرة لكل المحاصيل.

لها تأثير كبير على البيئة؛ لأنَّ توفر فرص العمالة البديلة للناس يعتبر وظيفة مهمة في ظل بيئة صناعية متساوية في مستويات التلوث. إن الوظائف البديلة للمزارعين في الدول الأكثر تقدُّمًا هي وظيفة خدمية، وهو ما يؤدي إلى حدوث الحد الأدنى من التدهور البيئي.

الجدول (١، ٩) استخدام النيتروجين والفوسفور في دول مختارة، كيلوغرام لكل هكتار في عام ٢٠١٠.

الدول التي تُخفِّض الإنتاج مع تحرير التجارة	
الدنمارك	٨٦
فرنسا	١٢١
ألمانيا	١٧٢
أيرلندا	٤٦٤
إيطاليا	٧١
اليابان	١٩٢
كوريا	٢٠٥
هولندا	٢٢٧
سويسرا	١٥٦
المملكة المتحدة	٢٠٣
الدول التي تزيد الإنتاج مع تحرير التجارة	
الأرجنتين	٣٨
أستراليا	٥١
البرازيل	٨١
كندا	٥٤
الولايات المتحدة الأمريكية	٩٥

المصدر: منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة.

يرى أندرسون (١٩٩٢b) أنَّ السياسات المحلية يمكن أن يكون لها عواقب بيئية هائلة أيضًا. ارتفاع أسعار الدعم للحبوب وغيرها من المنتجات الزراعية يرفع من سعر الأرض الزراعية، وهو ما يجعل الأرض أكثر تكلفةً بالنسبة للمدخلات من المواد الكيميائية، والنتيجة الطبيعية في الكثير من الزراعة في الدول الأكثر تقدُّمًا هي استخدام كميات كبيرة من الأسمدة، ومبيدات الأعشاب،

ومبيدات الآفات للحصول على مزيد من الإنتاج لكل فدان. ولهذه القرارات عواقب بيئية، غير أن دعاة حماية وأنصار البيئة لم يقتنعوا بأن تحرير التجارة في الزراعة سوف يُحسِّن البيئة.

الجوانب البيئية لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية (NAFTA):

برزت القضايا البيئية وأهميتها بالنسبة لتحرير التجارة خلال مناقشة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وهي المرة الأولى التي يتم فيها التفاوض على اتفاق للتجارة الحرة بين الدول الأكثر تقدماً (الولايات المتحدة الأمريكية) والدول الأقل نمواً (المكسيك)، وأصبحت المشاكل البيئية المرتبطة ببرنامج ماكيلادورا بارزة خلال مناقشة اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وكان هناك خوف من أن تصبح المكسيك ملاذاً للتلوث، حيث ستتواجد الشركات (والوظائف). قررت الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك تجنب بعض هذه الانتقادات لآثار التجارة الحرة المحتملة من خلال التفاوض على اتفاق جانبي حول البيئة في عام ١٩٩٣، وقد سمح هذا الاتفاق الجانبي بمناقشة قضايا الحدود بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك، ووضع الحلول التي لم يكن من الممكن أن يحدث خلاف ذلك، وقد تحولت الحدود التي عانت من النمو الصناعي غير المنضبط، والبنية التحتية البيئية غير المستغلة، والتراخي في تنفيذ اللوائح البيئية، وما شابه ذلك إلى مستنقع (Runge).

وقد سمح برنامج ماكيلادورا الذي بدأ في عام ١٩٦٥، للشركات بأن يكون لديها مرافق على جانبي الحدود مع تدفق البضائع المعفاة من الرسوم الجمركية بين المرافق، وكان هذا ازدهاراً كبيراً على جانبي الحدود، وازداد عدد المصانع على طول الحدود بمعدل سنوي قدره ٢٠٪ قبل اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وهو ما أدى إلى زيادة الدخل والعديد من فرص العمل، ومع ذلك، قامت الشركات بإلقاء النفايات السامة في الأنهار، وتسببت في تلوث الهواء، ومشاكل بيئية أخرى جعلت البرنامج مثيراً للخلاف والجدل.

كان اتفاق لا باز بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك لعام ١٩٨٣ بشأن التعاون من أجل حماية البيئة وتحسينها في المنطقة الحدودية يتضمن العديد من اللوائح التي تعالج هذه المشاكل، ولكن اتفاق عام ١٩٨٣ - الذي دعا إلى برامج لإنشاء محطات لمعالجة النفايات، والتخطيط لتسرب النفايات الخطرة،

وانبعاثات الهواء، وما إلى ذلك - لم يتم الوفاء بها، ومن بين هذه اللوائح اشتراط أن استخدام المواد الكيميائية السامة المستوردة في منتجات إنتاج الماكيلادورا يُعاد تصديرها إلى بلد المنشأ باعتبارها مخلفات سامة (Runge). وكان هناك خوف من أنه إذا لم يتم الإبقاء على اتفاق لا باز في عام ١٩٨٣، فإنه لا يمكن القيام بالكثير لضمان الحفاظ على الجوانب البيئية لاتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

سنت الحكومة المكسيكية القانون العام للتوازن البيئي (الإيكولوجي) وحماية البيئة في عام ١٩٨٨، والذي تمّ على غرار القانون الأمريكي، وبمقتضى القانون يُطلب من الشركات تقديم خطط وتقييمات للأثر البيئي لأي تغييرات جديدة في المنشآت والمصانع، وهناك اتفاق بيئي آخر وهو الخطة البيئية المتكاملة للمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية لمنطقة الحدود، وقد تم اعتماده بشكل مشترك من قبل الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك في عام ١٩٩٢. أدت هذه القوانين والاتفاقيات إلى زيادة في تطبيق وتنفيذ القوانين البيئية، فقد أُغلقت بعض المصانع، وأُرغم البعض الآخر على خفض الانبعاثات بنسبة ٧٠٪، ومع ذلك لا يزال هناك قلق من قبل دعاة حماية وأنصار البيئة حول اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية.

وكان الاتفاق البيئي الجانبي لمنطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية هو الاتفاق الأول الذي يتم فيه إدراج القضايا البيئية على وجه التحديد في اتفاقية التجارة الحرة، وكانت النتيجة الرئيسية للاتفاق الجانبي إنشاء لجنة معنية للتعاون البيئي (CEC) تراقب تنفيذ اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، وتُقدّم معلومات عن الامتثال للقوانين البيئية المحلية، وتُوصي بطرق لتحسين الامتثال البيئي، وهي تُشكّل مجلساً مهماً للمشاكل البيئية العابرة للحدود، ولكنها يجب أن توازن بين الرقابة والتنفيذ الإلزامي والرسمي مع السياسات والمنظمات الوطنية المستقلة.

وتقوم لجنة التعاون البيئي بالمراقبة والتحقُّق مما إذا كانت التدفقات التجارية قد أدت إلى زيادة التدهور البيئي. كما أنها تنظر في القضايا البيئية، مثل عمليات وأساليب الإنتاج، التي تعتبر مهمة للزراعة؛ لأن معايير بقايا المبيدات تختلف بين الولايات المتحدة الأمريكية والمكسيك (Runge)، وحتى الآن، وجدت الدراسات أن تكاليف الرقابة البيئية منخفضة جداً، حيث لا تكون عاملاً رئيسياً يؤثر على حركة الشركات نحو المكسيك (Runge). وتعتبر دراسة مولينا (Molina) في الزراعة هي الاستثناء الوحيد لهذه النتيجة.

الأحادية مقابل التعددية:

بالنظر إلى نجاح الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الجات) في الحد من الحواجز التجارية منذ عام ١٩٤٨، سيكون من الجميل إذا أمكن حل القضايا البيئية من خلال العمل متعدد الأطراف، حتى يتسنى لجميع الدول أن تتفق على المشاكل والحلول، ومع ذلك لا يبدو أن هذا يحدث في معظم الحالات. وغالبًا ما يصعب التفاوض على الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف التي تشمل المعايير والسياسات، كما أن التنفيذ يُشكل مشكلة أيضًا.

وقد أبدى كلٌّ من بلاخهورست وسوبرامانيان (Blackhurst and Subramanian) ملاحظة مثيرة للاهتمام عندما قالوا إن الأمر يستغرق ٧٠ عامًا بالنسبة للدول، للتفاوض والتوصل إلى اتفاقيات بشأن الصحة والأمراض المعدية، على الرغم من أن جميع الأطراف اعترفت بالمشاكل لفترة طويلة. مع القضايا البيئية، هناك قدر كبير من النقاش حول الأسباب والعلاجات (كما كان الحال مع المناقشات الصحية)، ولكن هناك أيضًا الكثير من النقاش حول ما إذا كانت المشكلة لا تزال موجودة، ويكفي القول إن الاتفاقيات متعددة الأطراف بشأن البيئة صعبة، وإن عملية التفاوض شاقة.

وعلى الرغم من الصعوبات والطبيعة التي تستغرق وقتًا طويلاً للاتفاق متعدد الأطراف بشأن القضايا البيئية، إلا أن هناك أمثلة ناجحة، وأحد أهمها بروتوكول مونتريال بشأن المواد المستنفدة لطبقة الأوزون، ويتناول جزءًا كبيرًا من هذا الاتفاق إنتاج واستخدام وتجارة مركبات الكلوروفلوروكربون، ويدعو الاتفاق إلى فرض قيود على الإنتاج والتجارة فيما بين الدول الموقعة، كما يمنع التجارة مع الدول غير الموقعة على الاتفاق، وهذا الحكم ليس قانونيًا بشكل صارم في منظمة التجارة العالمية (لأنه لا يتفق مع المعاملة الوطنية)، ولكنه على الرغم من ذلك لا يزال قائمًا ولم يتم الطعن فيه.

مثال آخر على العمل متعدد الأطراف هو مؤتمر الأمم المتحدة المعني بالبيئة والتنمية، الذي عُقد في ريو دي جانيرو خلال يونيو ١٩٩٢، وأسفر هذا المؤتمر عن جدول أعمال القرن الواحد والعشرين، وإنشاء لجنة الأمم المتحدة للتنمية المستدامة، ويأتي عدد من المواثيق الرسمية والاتفاقيات من هذه المؤتمرات واللجان التي تحظر على موقعيها من التجارة في بعض السلع أو استخدام عمليات إنتاج معينة (Runge).

ومع ذلك، فإن العديد من دعاة حماية البيئة لا يعتقدون أن الاتفاقيات متعددة الأطراف تذهب إلى حد كافٍ، وهم يعتقدون أن هذه الأنواع من الاتفاقيات لن تذهب أبداً بما فيه الكفاية بحكم طبيعتها، وهم يجادلون في أن أحكامها عادةً ما تكون غير مثيرة للجدل و"مخففة"، وغالباً ما تعاني الاتفاقيات من خلال أسئلة، مثل: كم عدد الدول التي تحتاج إلى التوقيع على الاتفاق لجعله "صالحاً"؟ ومن يُقرّر ما إذا كانت الدول تمثل للاتفاق؟ وأكبر فائدة يمكن أن ينقلها اتفاق متعدد الأطراف هو أنه يعطي الدول عذراً للعمل الانفرادي (ولا سيما دول الشمال)، ويدرك دعاة حماية البيئة أن العمل من جانب واحد يمكن أن يكون أسرع وأكثر استهدافاً؛ لأن عدداً أقل من الناس بحاجة إلى الاتفاق على العمل. وهم يشعرون أيضاً بأن العمل الانفرادي التدريجي يمكن أن يؤدي إلى نجاح العمل متعدد الأطراف أيضاً.

وتميل الاتفاقيات متعددة الأطراف إلى أن تعاني من نقص في مشاركة العديد من الدول، وفيما يتعلق بالاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف، فإن الدليل على وجود مشكلة قد لا يكون مقنعاً؛ ولذلك فإن بعض الدول لا تريد الدخول في المفاوضات، وقد تقبل بعض الدول بوجود مشكلة، ولكن الحل هو أولوية منخفضة بسبب تفضيلاتها أو دخلها أو مواردها، وهناك ببساطة قضايا أكثر إلحاحاً بالنسبة للدولة، وثمة مشكلة أخرى هي أن الدولة قد لا توافق على توزيع المسؤوليات بين الدول من الاتفاق. وكثيراً ما تركّز هذه المناقشة على سنة الأساس حين تمّ تحديد معايير أو مستويات التلوث، وهو ما يُغيّر بالطبع من التعديلات البيئية المطلوبة من جانب الدول الموقعة. وأخيراً، فإن العديد من الدول تريد ببساطة أن تكون من الراكبين بالمجان، حيث إنّها تبقى خارج الاتفاق (وبالتالي لا تتحمل أيّاً من التكاليف)، ولكن تحصل على فوائد الإجراءات من الدول داخل الاتفاق، وهذا هو المبرر لشروط عدم التجارة مع غير الموقعين على بعض الاتفاقيات.

فالدول الأقل تقدماً تكون أقل احتمالاً أن تشارك في الاتفاقيات، ويرى رونج (Runge) أن الشمال يجب أن يستخدم زيادة الوصول إلى سوقه لتكون بمثابة الجزرة المغرية لهم، ومن شأن مثل هذا الالتزام أن يبرّر تحسين المعايير البيئية في الجنوب، وأن يجيب عن انتقاد الجنوب بأن الشمال يريد من الجنوب أن يضحى بالنمو الاقتصادي، حتى يمكن للشمال أن يتمتع ببيئة أفضل، ويمكن للجنوب مقايضة تكاليف تحسين البيئة مع زيادة الأسواق في الشمال.

إن العمل متعدد الأطراف بشأن القضايا البيئية أمرٌ مهم بالنسبة لدعاة حماية وأنصار البيئة؛ لأنه يتعين عليهم مكافحة الطابع متعدد الأطراف القوي لمنظمة التجارة العالمية، وبدون بعض الوسائل للوصول إلى اتفاقيات عالمية بشأن المعايير البيئية وإجراءات التنفيذ والمبادئ التوجيهية للتدابير التجارية، سيكون من الصعب تبرير التدابير الانفرادية. وتُوفّر منظمة التجارة العالمية المتتدي المثالي للاتفاق متعدد الأطراف بشأن التجارة الحرة، ولكن يجب أن تأتي الاتفاقيات البيئية معاً على أساس كل قضية على حدة، وهذا يُسبّب التأخير والتعطيل، وتتمثل إستراتيجية بعض دعاة حماية البيئة في محاولة لتدمير أو إضعاف اتفاقية الجات، بحيث يتم تقليص توجّه التجارة الحرة في العالم، ويقول إستي (Esty): إنه بدلاً من ذلك، ينبغي أن يستخدم دعاة حماية البيئة منظمة التجارة العالمية كنموذج لما يسميه منظمة البيئة العالمية (GEO)، التي من شأنها أن تخدم دوراً موازياً لمنظمة التجارة العالمية.

منظمة البيئة العالمية سوف تكون موجودةً من أجل توفير إطار للدول لخوض معارك ضد التدهور البيئي. ويمكن أن تكون هذه المنظمة دائمة، وأيضاً شاملة تركز على القضايا البيئية فيما بين الدول ولا سيما المسائل المشتركة المتعلقة بالملكية والحدود، بل ويمكن أن تدعم القضايا البيئية الوطنية، وقد تكون مشابهة للجنة التعاون البيئي بموجب اتفاق التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ولكن دور منظمة البيئة العالمية سيكون أوسع وينطوي على مناقشات أكثر انفتاحاً. منظمة البيئة العالمية يمكن أيضاً أن تُموّل الدراسات التي تُحقّق في المبادئ والقواعد والمنهجيات والعلاقات المهمة للأنظمة البيئية، وإذا وُجّه لها الدعم المالي الكافي، فإن منظمة البيئة العالمية يمكن أن تُموّل برامج إنمائية لمعالجة بعض المشاكل البيئية للدول الأقل نمواً، التي لا يمكن معالجتها بسبب قيود الميزانية.

وعلى الرغم مما إذا كان إنشاء منظمة البيئة العالمية من شأنه تعزيز المناقشات والاتفاقيات البيئية التي يمكن أن تُوفّر موازنةً (أو دعماً) لمنظمة التجارة العالمية، هناك ظروف خاصة يجب فيها إدماج الاتفاقيات البيئية بصورة أكثر رسميةً في منظمة التجارة العالمية. أولاً، ما الذي ينبغي عمله عندما تُقيد التجارة على أساس أحكام الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف؟ هل تأخذ الاتفاقيات البيئية السابق خلال منظمة التجارة العالمية؟ ويحظر بروتوكول مونتريال على الدول الموقعة من استيراد مركبات الكربون الكلور فلورية من الدول غير الموقعة. هل هذا من شأنه أن يحمل تحدياً لمنظمة التجارة العالمية؟ وقد حظيت الاتفاقيات البيئية متعددة الأطراف بصفة عامة بالأولوية، ولكن لا توجد حالات تمّ التنازع عليها.

وتشمل حالات المشاكل المحتملة الأخرى اتخاذ إجراءات من جانب واحد لدعم الالتزام بقضايا البيئة أو الاتفاقيات العامة. كيف ستتناول لجان نزاعات منظمة التجارة العالمية الحالات التي تُفرض فيها القيود التجارية على أساس انفرادي لدعم المعايير الدولية التي تشكلت كجزء من اتفاق دولي؟ كيف ستحكم لجان نزاعات منظمة التجارة العالمية على الحواجز التجارية التي تُفرض من جانب واحد لمعالجة المشاكل العالمية أو العابرة للحدود، التي تعترف بها رسمياً الهيئات الدولية؟ وهذه مسائل حاسمة تحتاج إلى حل في يوم ما. والطبيعة المخصصة لمعالجة المشاكل البيئية في العالم تجعل من الصعب جداً التعامل معها على أساس منهجي ومدروس.

مبادئ لحل النزاع:

على الرغم من أن الضرائب والإعانات المباشرة هي السياسات الاقتصادية المثلى لمكافحة التلوث، فإن الاقتصاد السياسي للوضع يؤدي عادةً إلى أنواع "القيادة والسيطرة" من القيود أو اللوائح، وعلاوة على ذلك، كثيرًا ما يكون هناك ضغط كبير على استخدام الحواجز التجارية أمام "تكافؤ الفرص"، فيما يتعلق بالمعايير البيئية وعمليات الإنتاج. وكما ذكر أعلاه، فإن هذا المستوى من الميدان ليس فعالاً من وجهة النظر الاقتصادية بسبب الأوضاع المختلفة إلى حد كبير، والتي تواجه كل دولة فيما يتعلق بالموارد المتاحة، والتفضيلات الاجتماعية، والظروف البيئية.

وعلى الرغم من هذه الاتجاهات نحو عدم كفاءة تصميم السياسات، هناك بعض المبادئ التي يمكن أن تضغط على النزاع، وتقلل من احتمال حدوث مواجهة، ويقترح رونج (Runge) الطرق التالية لتحقيق التوازن بين السياسات التجارية والبيئية:

١ - استخدام أهداف التجارة مع الأدوات التجارية والأهداف البيئية مع الأدوات البيئية، وليس من الجيد استخدام أداة تسيطر على التجارة (مثل حصة الاستيراد) لمشكلة التلوث. الأفضل هو استخدام ضريبة مباشرة على التلوث. فكلما كانت السياسات البيئية أكثر استهدافاً على البيئة، كان العبء التجاري أكثر مساواةً، وكان ذلك أفضل.

٢ - ينبغي أن تهدف السياسات التجارية إلى الحد من الحواجز التجارية، في حين تبقى على الحياد مع البيئة. ولا ينبغي أن تكون هناك مقايضة واضحة بين الفوائد التي تعود على التجارة، والتكاليف التي تتحملها البيئة التي تقف مع جانب واحد مقابل الآخر، وبدلاً من ذلك، ينبغي أن تحدث تخفيضات في الحواجز التجارية دون تكاليف بيئية.

٣ - ينبغي أن تكون السياسات البيئية مفيدة بيئياً، وأن تظل محايدة في التجارة، ومرة أخرى ينبغي ألا تكون هناك مقايضة واضحة بين المنافع والتكاليف التي تعود على البيئة من التجارة.

٤ - ينبغي تشجيع الحكومات الوطنية على السعي لتحقيق أهداف تجارية وسياسية بيئية مماثلة، وهذا لا يعني أن السياسات ينبغي أن تكون متماثلة، ولكن ينبغي أن يكون هناك اتفاق مشترك بين الدول بشأن أنواع السياسات التي يتعين سنّها.

هذه المبادئ يسهل ذكرها، ولكنها أصعب بكثير في تأسيسها؛ لأن العالم يتكامل بشكل كبير في هذه الأيام. ومن الصعب إبقاء المشاكل البيئية بعيدة عن نتائج التداعيات التجارية، وإبقاء تحرير التجارة عن نتائج التداعيات البيئية، وهناك مجالان رئيسيان من الاتفاق يمكن أن يساعد على سد الفجوة بين دعاة حماية البيئة والتجار الحرة: الأول، هو اتفاق على أن حق الملكية يكمن في وجود بيئة نظيفة، ومن ثمّ يجب على الملوث دفع ثمن التلوث، وبالاتفاق على هذا المبدأ تكون المسؤولية واضحة عندما يحدث تدهور بيئي؛ والثاني: هو الحاجة إلى العمل والاتفاقيات الجماعية، وسيكون من الأفضل لو أن هذا العمل الجماعي قد تم إنجازه من خلال منظمة البيئة العالمية، أو من خلال تعديل كبير في منظمة التجارة العالمية، ولكن من غير المحتمل حدوث أيّ منهما، وبدون هذين البديلين سيكون النهج المخصص للاتفاقيات الدولية الفردية هو المسار الوحيد، ولكن من المهم أن تعترف منظمة التجارة العالمية بأهمية الاتفاقيات البيئية العالمية حتى يمكن استخدام الاتفاقيات في إطار منظمة التجارة العالمية.

الملخص:

١ - إن السياسات البيئية ليست سوى مجموعة واحدة من السياسات المحلية التي تترتب عليها آثار تجارية. السياسات غير الزراعية الأخرى التي تترتب عليها عواقب تجارية، تشمل سياسات

مكافحة الاحتكار ومعايير العمل، وبسبب الاقتصاد العالمي اليوم، فإن للدول مصالح خاصة مثل هذه السياسات في دول أخرى.

٢ - هناك نزاعات بين التجارة والبيئة لثلاثة أسباب؛ أولاً: تؤثر التجارة والسياسات التجارية على البيئة، لأنها تُغيّر الإنتاج والاستهلاك بالنسبة للدول، وثانياً: السياسات البيئية في دولة ما يمكن أن تؤثر على الدول الأخرى من خلال التجارة، ثالثاً: يشعر الناس بأن السياسات التجارية هي وسيلة لإجبار الدول على إجراء مناقشات بشأن القضايا البيئية، والاتفاق على الجوانب البيئية في الاتفاقيات التجارية.

٣ - يخشى دعاة حماية البيئة من أن تؤدي التجارة الحرة إلى انحسار في المعايير البيئية، ولكن يشعر دعاة التجارة الحرة بالقلق من اللوائح الحكومية التي ستواجه طريق المنافسة غير المقيدة. هناك أيضاً نزاع كبير في الأسلوب بين دعاة حماية البيئة، ودعاة التجارة الحرة.

٤ - إن أكثر المشاكل البيئية إثارةً للجدل هي التي تتعامل مع حقوق الملكية، والقضايا البحرية، والقضايا العالمية المشتركة. وفي هذه الحالات، يجب على العديد من الدول أن تتحد من أجل التوصل إلى حلول، ولكن الدول لديها موارد وتقاليد ثقافية مختلفة جداً.

٥ - لم تكن منظمة التجارة العالمية ودية للعديد من مقترحات دعاة حماية البيئة؛ لأن فلسفة منظمة التجارة العالمية هي جمع الدول معاً من أجل تجارة متبادلة المنفعة، وتسمح المادة (٢٠) من الاتفاق العام بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (الجات) بالاستثناءات عندما تكون لدى الدول سياسات تجارية "تتفق مع السياسات البيئية الوطنية الضرورية لحماية حياة أو صحة الإنسان أو الحيوان أو النبات.

٦ - يوضح التحليل الاقتصادي للمشاكل البيئية أن أفضل حل هو معالجة الآثار الخارجية للبيئة مباشرة، عن طريق فرض ضرائب على الملوّث، وليس بصورة غير مباشرة من خلال السياسات التجارية، ويظهر التحليل الاقتصادي أيضاً أنه من الأفضل أن تختلف المعايير الدولية حسب الدولة تبعاً للتكاليف الاجتماعية الحدية للأضرار، وانخفاض التكاليف الحدية.

٧ - يُقدّر أندرسون (1992 b) أن التحرير الزراعي الكامل سيحدّ بدرجة كبيرة من تدهور البيئة؛ لأن الدول ذات المدخلات العالية في الزراعة ستؤدي أيضاً إلى خفض الإنتاج الزراعي بسبب تحرير التجارة.

- ٨ - كانت اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية هي أول اتفاقية للتجارة الحرة تتضمن وضع تدابير وضمانات بيئية على وجه التحديد.
- ٩ - يمكن أن يستفيد العالم من إنشاء منظمة عالمية مماثلة في مفهومها لاتفاقية الجات، والتي سوف تنشئ آلية لمعالجة القضايا البيئية على نطاق عالمي، بيد أنه من المشكوك فيه أن توافق الدول على إنشاء مثل هذه المنظمة وتمويلها بصورة صحيحة.

الأسئلة:

- ١ - هل معظم المزارعين من دعاة حماية البيئة، أو من دعاة التجارة الحرة، أو في مكان وسط بينهما؟ اشرح.
- ٢ - هل ينبغي توحيد الأنظمة البيئية، بحيث يكون للمزارعين في جميع أنحاء العالم نفس الأنظمة؟ دّل على إجابتك.
- ٣ - هل لدى الدول الأقل نموًا نقطة جيدة عندما تدعي أن الدول الأكثر تقدمًا أصبحت غنية من التدهور البيئي؟ ما هي الدول التي ترتبط ببعض أسوأ قصص التلوث؟
- ٤ - يقول بعض المراقبين إن الاتفاقيات العامة بشأن التعريفات الجمركية والتجارة (ومنظمة التجارة العالمية) لا تتفق مع المصالح البيئية. هل توافق أم لا؟ لماذا؟
- ٥ - هل تعتقد أنه ينبغي على الولايات المتحدة الأمريكية أن تستثمر في إنشاء وتشغيل منظمة بيئية عالمية؟

References

- 1- Anderson, Kym. "The Standard Welfare Economics of Policies Affecting Trade and the Environment" in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 2- Anderson, Kym. "Effects on the Environment and Welfare of Liberalizing World Trade: the Case of Coal and Food." in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 3- Anderson, Kym and Richard Blackhurst. "Trade, the Environment and Public Policy" in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 4- Bhagwati, Jagdish. "Trade and the Environment: Exploring the Critical Linkages." in *Agriculture, Trade, and the Environment: Discovering and Measuring the Critical Linkages*. eds. Bredahl, Ballenger, Dunmore, and Roe. Boulder, CO: Westview Press, 1996.
- 5- Blackhurst, Richard and Arvind Subramanian. "Promoting Multilateral Cooperation on the Environment." in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 6- Chichilnisky, Graciela. "North-South Trade and the Global Environment." *The American Economic Review*. 84 No. 4 (September 1994): 851-74.
- 7- Esty, Daniel. "Greening the GATT: Trade, Environment, and the Future." Washington, DC: Institute for International Economics. July 1994.
- 8- Krissoff, Barry, Nicole Ballenger, John Dunmore, and Denice Gray. "Exploring Linkages Among Agriculture, Trade and the Environment." Agricultural Economic Report No. 738. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. May 1996.
- 9- Lloyd, Peter. "The Problem of Optimal Environmental Policy Choice" in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 10- Low, Patrick. "Trade and Environment: What Worries the Developing Countries." *Environmental Law*. 23 No. 2 (1993).
- 11- Marchant, Mary and Nicole Ballenger. "The Trade and Environment Debate: Relevant for Southern Agriculture?" *Journal of Agricultural and Applied Economics*. 26 (1) July 1994: 108-28.
- 12- Molina, D. "Pollution Abatement Costs and US-Mexico Trade in Food Related Products." NAFTA and Agriculture: Will the Experiment Work? G. Williams and T. Grennes, editors, International Agricultural Trade Research Consortium and Texas Agricultural Marketing Center, June 1994.
- 13- Pearce, David and Kerry Turner. *Economics of Natural Resources and the Environment*. London: Harvester-Wheatsheaf. 1989.
- 14- Rauscher, Michael. "International Economic Integration and the Environment: The Case of Europe." in *The Greening of World Trade Issues*, eds. Anderson and Blackhurst. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press. 1992.
- 15- Runge, Ford. "Freer Trade, Protected Environment: Balancing Trade Liberalization and Environmental Interests." New York: Council on Foreign Relations Press, 1994.
- 16- Tyers, Rodney and Kym Anderson. *Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment*. Cambridge: Cambridge University Press. 1992.
- 17- World Bank. "The World Bank and the Environment." Washington, DC: World Bank. 1992.

الزراعة في الاتحاد الأوروبي

من المهم أن يفهم طلاب التجارة الدولية الوضع الزراعي في جميع أنحاء العالم. هذه هي أفضل طريقة لفهم أنماط التجارة العالمية، وللتعبير عما سيكون عليه المستقبل، ومن المستحيل إجراء تقييم كامل للزراعة في العالم في هذا الكتاب، كبديل يتم تغطية منطقتين مهمتين من العالم ذات أهمية خاصة لتجارة الأغذية والزراعة (الصين وأوروبا)، ويغطي هذا الفصل الزراعة في أوروبا، ويخدم كنموذج للبيانات والتحليل، الذي من شأنه أن يدخل في تقييمات مناطق أخرى من العالم (كما هو الحال في فصل الصين).

تمَّ اختيار الزراعة الأوروبية؛ لأنَّ الكثير من مناقشات السياسة الزراعية التي تحدث في الولايات المتحدة الأمريكية تتضمن دول الاتحاد الأوروبي. دون فهم زراعة دول الاتحاد الأوروبي، نقاطها القوية والضعيفة، فإن الطالب في المفاوضات التجارية الدولية لن يفهم تمامًا هذه القضايا، ومن المثير للاهتمام أيضًا أن نرى كيف تؤدي السياسات المختلفة إلى هيكل زراعي مختلف تمامًا.

خلفية عن الاتحاد الأوروبي:

كما جاء في الفصل السابع، يتكون الاتحاد الأوروبي (European Union (E.U)) من ثمانٍ وعشرين دولة، تشكل أكبر كتلة تجارية في العالم. تبلغ مساحة الاتحاد الأوروبي ٤, ٤ ملايين كيلومتر مربع (٤٥٪ من الولايات المتحدة الأمريكية)، ويبلغ عدد سكانها ٥٠٨ ملايين عام ٢٠١٢ (أكبر من ٦٠٪ من الولايات المتحدة الأمريكية)^(١). ومن المرجَّح أن يستمر أعضاؤه في التوسُّع في السنوات القليلة المقبلة.

(١) ما لم يذكر خلاف ذلك، فإن جميع الإحصاءات الواردة هي من التقرير الإحصائي والاقتصادي للمفوضية الأوروبية للزراعة في أوروبا.

يتكون الاتحاد الأوروبي من دول متطورة ذات دخل مرتفع. بلغ الناتج المحلي الإجمالي (GDP) لدول الاتحاد الأوروبي ١٦,٥٨ مليار دولار في عام ٢٠١٢، والذي كان أعلى بنسبة ٦,٥٪ من الولايات المتحدة الأمريكية، وضعف الصين. الأسعار مرتفعة في أوروبا، ورغم ذلك عندما يتم تعديل أرقام الناتج المحلي الإجمالي للقوة الشرائية، فقد بلغ الناتج المحلي الإجمالي الأمريكي ٥,٥٪، وهو أعلى من دول الاتحاد الأوروبي. كما بلغ الناتج المحلي الإجمالي للفرد في دول الاتحاد الأوروبي ٣٥١١٦ دولارًا، مقابل ٤٩٩٢٢ دولارًا في الولايات المتحدة الأمريكية، و٤٦٧٢٦ دولارًا في اليابان. انخفض نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي في دول الاتحاد الأوروبي في السنوات الخمس عشرة الماضية؛ لأن الدول ذات الدخل المنخفض انضمت إلى الاتحاد الأوروبي. تحتل لوكسمبورغ أعلى نصيب للفرد من الناتج المحلي الإجمالي (معدلة بالقوة الشرائية)، حيث بلغ ٧٩٧٠٥ دولارًا في عام ٢٠١٢، تليها النمسا بمقدار ٤٢٤٠٩ دولارًا، وهولندا بمقدار ٤٢١٩٤ دولارًا. من الدول الكبرى في الاتحاد الأوروبي، تحتل ألمانيا أعلى نصيب للفرد من الناتج المحلي الإجمالي (٣٩,٠٢٨ دولارًا)، تليها المملكة المتحدة (٣٦,٩٤١ دولارًا)، وفرنسا (٣٥,٥٤٨ دولارًا).

معظم الدول في الاتحاد الأوروبي لديها معدلات تضخم منخفضة جدًا (بين صفر و ٣٪)، والذي يشبه الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن معدلات البطالة مرتفعة كثيرًا في معظم دول الاتحاد الأوروبي، وكانت نسبة معدل البطالة في دول الاتحاد الأوروبي ١,١١٪ في عام ٢٠١٢، مقابل ٧,٧٪ في الولايات المتحدة الأمريكية. ويختلف معدل البطالة بشكل كبير بين دول الاتحاد الأوروبي، من ٢٧٪ في اليونان وإسبانيا، إلى ٤,٢٪ في النمسا، و ٤,٤٪ في هولندا. معدلات البطالة في ألمانيا والمملكة المتحدة وفرنسا بلغت ٥,٢٪، ٨٪، و ٩,٦٪ على التوالي، ولا تزال دول الاتحاد الأوروبي تعاني من الأزمة المالية التي ضربت العالم في ٢٠٠٧/٢٠٠٨، حيث أجبرت قيود ميزانية الحكومة إعادة الهيكلة الاقتصادية التي أسفرت عن نظام مالي ضعيف، وارتفاع معدلات البطالة في العديد من دول الاتحاد الأوروبي. النظم الاجتماعية، وهيكل الضرائب التجارية على العاملين في هذه الدول هو سبب آخر لارتفاع معدلات البطالة، ومع ذلك، فإن هذه النظم الاجتماعية تتغير بسبب القيود المالية من قبل حكومات الأعضاء، ولا تزال الضرائب التي تدفعها الشركات للموظفين مرتفعة في أوروبا، ولا يزال النظام المتعلق بتسريح الموظفين أكثر صرامة. هذه السياسات تجعل الشركات أكثر عزوفًا عن توظيف عمال جدد.

تعتبر الزراعة أقل أهمية في دول الاتحاد الأوروبي عن الزراعة في أمريكا، وتمثل ٢, ١٪ فقط من الناتج المحلي الإجمالي للاتحاد الأوروبي في عام ٢٠١١، ولكن هذه النسبة تختلف على نطاق واسع من قبل الدولة العضو، وكانت الزراعة تمثل ٩, ٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي في رومانيا، و ٢, ٠٪ فقط من الناتج المحلي الإجمالي في لوكسمبورج. وبسبب الكثافة السكانية في دول الاتحاد الأوروبي، والتي تبلغ ١١٦ نسمة لكل كيلومتر مربع، مقابل ٣٤ شخصاً لكل كيلومتر مربع واحد في الولايات المتحدة الأمريكية، والزراعة هي بطبيعة الحال أقل أهمية، ومع ذلك هناك أماكن في دول الاتحاد الأوروبي تلعب فيها الزراعة دوراً بالغ الأهمية.

وخلافاً لبعض الآراء، لا تتكون الصناعة الزراعية للاتحاد الأوروبي من العديد من صغار المزارعين الذين ينتجون بكفاءة منخفضة للمواد الغذائية، وبدلاً من ذلك فهي صناعة متنوعة جداً مع وجود بعض المنتجين ذوي الكفاءة العالية جداً، ولا سيما في هولندا وجمهورية التشيك وأجزاء من فرنسا وألمانيا، جنباً إلى جنب مع صغار المنتجين، ومع ذلك فإن دول الاتحاد الأوروبي قد اضطرت لتغيير سياساتها الزراعية بسبب زيادة الإنفاق على الدعم الزراعي، والميل إلى إنتاج أكثر عما يمكن أن يُباع بأسعار التدخل. وتواجه الولايات المتحدة الأمريكية نفس المشكلة الزراعية الأساسية، حيث تزيد الإنتاجية من التفوق على الطلب على المنتجات الزراعية.

كان هذا الإنتاج المتنامي من الزراعة الأوروبية لا يُمثل مشكلة في عام ١٩٥٧، عندما تشكلت دول الاتحاد الأوروبي، والجماعة الاقتصادية الأوروبية (European Economic Community (EEC)) لأول مرة. في ذلك الوقت كان الأعضاء السبعة مستوردين لمعظم المنتجات الزراعية، وكان الاتحاد الجمركي طبيعياً؛ لأن الفائض من فرنسا وهولندا وإيطاليا يمكن أن يتم شحنه إلى ألمانيا "العملاق الصناعي" (وكان لدى إيطاليا عجز صافٍ في بعض المحاصيل المعتدلة جداً). الألمان ليس لديهم مانع من دعم السياسات الزراعية التي زادت من أسعار المنتجات الزراعية، طالما كان لديهم فرص أفضل للوصول إلى أسواق التصدير للسلع الصناعية، ويمكن دعم هذه الأسعار الزراعية المرتفعة من خلال مُحطَّط ضريبة الاستيراد التي ولدت إيرادات للمجموعة الاقتصادية الأوروبية (انظر الفصل الثالث).

كانت لأسعار المنتجات الزراعية العالية آثاراً مهمة على المدى الطويل؛ لأن المزارعين في جميع أنحاء الجماعة الاقتصادية الأوروبية زادوا من إنتاجهم، وأصبحت المجموعة الاقتصادية الأوروبية

مصدرًا صافيًا للمواد الغذائية المعتدلة بحلول عام ١٩٧٩. التحول من مستورد إلى مُصدّر استدعى مجموعةً مختلفة من السياسات؛ لأن الأسعار الداخلية المرتفعة استمرت فوق مستويات السوق العالمية، حيث جلبت الجماعة الاقتصادية الأوروبية أعضاءً جُددًا، مثل المملكة المتحدة وإسبانيا والبرتغال واليونان، خلال السبعينيات والثمانينيات، وقد زادت تلك الدول إنتاجها الزراعي أيضًا بسبب ارتفاع أسعار الجماعة الاقتصادية الأوروبية. بالإضافة إلى أن عشر دول (معظمها من أوروبا الشرقية) في عام ٢٠٠٤، وبلغاريا ورومانيا في عام ٢٠٠٧، قد أضافت فقط الضغط على السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي، والتي سوف يتم مناقشتها لاحقًا في هذا الفصل.

الإحصاءات الزراعية للاتحاد الأوروبي:

لدى الاتحاد الأوروبي ١٧١,٦ مليون هكتار من الأراضي الزراعية^(٢)، تشمل الأراضي الصالحة للزراعة والأراضي للمحاصيل الدائمة والمراعي. الدول الكبيرة للاتحاد الأوروبي تمثل معظم هذه الأراضي الزراعية (الجدول ١, ١٠)؛ تمثل فرنسا (١٦٪)، وإسبانيا (١٤٪)، وألمانيا (١٠٪)، والمملكة المتحدة (٩٪)، وبولندا (٨٪). قيمة الإنتاج الزراعي في الهكتار الواحد تختلف على نطاق واسع بين دول للاتحاد الأوروبي، بمتوسط ٢٢١٩ يورو / هكتار (١١٦٧ دولارًا للدونم الواحد). هولندا لديها أعلى إنتاجية في الاتحاد الأوروبي بلغت ١٣٣٣٢ يورو / هكتار، مالطا وقبرص وبلجيكا والدنمارك وإيطاليا يوجد بها مستويات إنتاجية فوق ٣٥٠٠ يورو / هكتار. مستويات الإنتاجية في ليتوانيا وإستونيا وبلغاريا ولاتفيا أقل من ١٠٠٠ يورو / هكتار.

بلغ إجمالي قيمة الإنتاج الزراعي ٣٨٠,٩ مليار يورو في عام ٢٠١١، وهو ما يعادل ٥٢٩,٤ مليار دولار أمريكي (قاعدة بيانات الإحصاءات الأوروبية). تقود فرنسا الاتحاد الأوروبي من حيث قيمة الإنتاج الزراعي. ففي عام ١٩٩٥ بلغ قيمة إنتاجها الزراعي نحو ٢,٧٠ مليار يورو، مقارنة مع ١,٥٢ مليار يورو في ألمانيا، و ٠,٤٦ مليار يورو في إيطاليا، و ٢,٤٠ مليار يورو في إسبانيا، و ٧,٢٥ مليار يورو في المملكة المتحدة (الجدول ١, ١٠).

(٢) الهكتار الواحد يعادل ٤٦٩,٢ فدان.

الجدول (١, ١٠): الأراضي الزراعية وقيمة الإنتاج الزراعي في دول الاتحاد الأوروبي، ٢٠١١

الأراضي الزراعية (١٠٠٠ هكتار)	مليون يورو	مليون دولار	
النمسا	٢٨٧٨	٦٧٧٧	٩٤٢٠
بلجيكا	١٣٥٨	٧٥٧١	١٠٥٢٤
بلغاريا	٤٤٧٦	٤٠٣٣	٥٦٠٦
قبرص	١١٨	٦٧٣	٩٣٦
جمهورية التشيك	٣٤٨٤	٤٧٣٣	٦٥٧٩
الدنمارك	٢٦٤٧	٧٥١	١٤٤٩٧
إستونيا	٩٤١	٧٥١	١٠٤٣
فنلندا	٢٢٩١	٤٠٩٣	٥٦٩٠
فرنسا	٢٧٨٣٧	٧٠١٨٦	٩٧٥٦٦
ألمانيا	١٦٧٠٤	٥٢١٤٩	٧٢٤٩٢
اليونان	٣٤٧٨	١٠٣١٠	١٤٣٣٢
المجر	٤٦٨٦	٧٥٨٨	١٠٥٤٨
أيرلندا	٤٩٩١	٦٦٢٨	٩٢١٤
إيطاليا	١٢٨٥٦	٤٥٩٨٠	٦٣٩١٧
لاتفيا	١٧٩٦	١٠٠١	١٣٩١
ليتوانيا	٢٧٤٣	٢٤٣٨	٣٣٧٥
لوكسمبورغ	١٣١	٣٢٩	٤٥٧
مالطة	١١	١٢١	١٦٨
هولندا	١٨٧٢	٢٤٩٥٨	٣٤٦٩٤
بولندا	١٤٤٤٧	٢٢٤٢٣	٣١١٧٠
البرتغال	٣٦٦٨	٦١٨٧	٨٦٠١
رومانيا	١٣٣٠٦	١٦٧٩٩	٢٣٣٥٢
سلوفينيا	٤٨٣	١٢٣٢	١٧١٣
سلوفاكيا	١٨٩٦	٢١٧٥	٣٠٢٣
إسبانيا	٢٣٧٥٣	٤٠١٩٧	٥٥٨٧٨
السويد	٣٠٦٦	٥٣٧٦	٧٤٧٣
المملكة المتحدة	١٥٦٨٦	٢٥٧٢١	٣٥٧٥٥
المجموع لدول الاتحاد الأوروبي - ٢٧	١٧١٦٠٣	٣٨٠٨٥٨	٥٢٩٤٣٠

يتم تقسيم الزراعة في الاتحاد الأوروبي بين الشمال (فرنسا، وألمانيا، والمملكة المتحدة)، حيث تهيمن عمليات المحاصيل والثروة الحيوانية المعتدلة، والجنوب (إيطاليا واليونان وإسبانيا)، حيث تهيمن محاصيل البحر الأبيض المتوسط، وينعكس هذا في التكوين السلعي للإنتاج الزراعي (الجدول ٢، ١٠). السلع الرائدة من حيث قيمة الإنتاج هي الحبوب (١، ٥٤ مليار يورو)، والحليب (٩، ٥٢ مليار يورو)، والفواكه والخضراوات (٧، ٥٠ مليار يورو)، والخنزير (٧، ٣٤ مليار يورو). ويبين الجدول (٣، ١٠) استخدام الأراضي من المحاصيل الرئيسية، وتشكّل الحبوب الاستخدام الأكثر للأراضي، ولكن أهميتها أقل من حيث قيمة الإنتاج. يُستخدم القمح والشعير عادةً كعلف للماشية في الاتحاد الأوروبي.

الجدول (٢، ١٠): قيمة الإنتاج الزراعي لدول الاتحاد الأوروبي - ٢٧ (مليار يورو)، ٢٠١١

القيمة	الإنتاج الزراعي
٥٤, ١	حبوب
٥٢, ٩	الحليب
٥٠, ٧	فواكه وخضار
٣٤, ٧	الخنزير
٣٣, ١	محاصيل أخرى
٣٠, ٩	الماشية
٢٧, ٠	الدواجن والبيض
٢٣, ٩	منتجات زراعية أخرى
١٤, ٩	النبذ
٥٨, ٧	الخدمات الزراعية

يبين الجدول (٤، ١٠) الإنتاج الكلي للاتحاد الأوروبي، وإنتاج المنتجين الثلاثة الرئيسيين داخل الاتحاد الأوروبي. ويهيمن على إنتاج السلع المعتدلة دول الشمال. حيث تعتبر فرنسا أو ألمانيا هي المنتج الرئيسية لجميع المنتجات الزراعية المعتدلة. وكذلك فإن المملكة المتحدة هي أيضًا منتج مهم (المنتج الرئيسي الثالث للحليب والقمح). أما إسبانيا فهي ثاني أكبر منتج للحوم الخنازير، وإيطاليا هي المنتج الرئيسي الثالث للحوم البقر، وبولندا هي أكبر منتج ثالث من الحبوب والشمندر السكري. لحم الخنزير هو اللحم المستهلك الرئيسي في أوروبا (يستهلك الشخص الواحد ٤١ كيلوجرامًا، مقابل ٢٣ كيلوجرامًا من الدواجن و١٥ كيلوجرامًا من لحم البقر)، وتصدر دول الاتحاد الأوروبي كمية كبيرة من لحم الخنزير في كل عام. وتعتبر الحبوب ومنتجات الألبان أيضًا من الصناعات المهمة لدول الاتحاد الأوروبي.

الجدول (٣, ١٠): استخدام الأراضي في دول الاتحاد الأوروبي - ٢٧ بليون هكتار، ٢٠١١

المحصول	المساحة المنزرعة بالهكتار
القمح	٢٥,٧
الشعير	١٢,٠
نبذ العنب	٣,٣
الذرة	٨,٩
بنجر السكر	١,٦
الشوفان	٤,٠
راي	٢,٤
اللفت	٦,٧
عباد الشمس	٤,٣

ملاحظة: هكتار واحد يساوي ٤٦٩, ٢ فدان.

الجدول (٤, ١٠): إنتاج المنتجات الزراعية الرئيسية في دول الاتحاد الأوروبي بليون طن، ٢٠١١.

قمح	١٣٨,٠	فرنسا ٣٦,٠	ألمانيا ٢٢,٧	المملكة المتحدة ١٥,٥
الحليب	١٣٩,٣	ألمانيا ٢٩,٨	فرنسا ٢٥,١	المملكة المتحدة ١٣,٨
الحبوب	٢٨٨,٤	فرنسا ٦٣,٦	ألمانيا ٤٢,٠	بولندا ٢٦,٧
بنجر السكر	١٨,٥	فرنسا ٥,٢	ألمانيا ٤,٢	بولندا ١,٩
لحم الخنزير	٢٢,٤	ألمانيا ٥,٦	إسبانيا ٣,٥	فرنسا ٢,٠
لحم البقر	٧,٨	فرنسا ١,٥	ألمانيا ١,٢	إيطاليا ١,٠

ترتفع الإنتاجية الزراعية في الاتحاد الأوروبي بالنسبة إلى الولايات المتحدة. وتعرض الإنتاجية للمحاصيل الرئيسية الفرنسية والألمانية والبريطانية، والاتحاد الأوروبي - ٢٧ في الهكتار الواحد في الجدول (٥, ١٠)، مع مقارنات الولايات المتحدة الأمريكية لعام ٢٠١١. في تلك السنة، كانت إنتاجية القمح في الاتحاد الأوروبي - ٢٧ أكثر من ١,٩ أضعاف إنتاجية القمح الأمريكي، وكانت إنتاجية الشعير في الاتحاد الأوروبي - ٢٧ أكثر بنسبة ١٥٪ من إنتاجية الشعير في الولايات المتحدة الأمريكية، وكانت إنتاجية الذرة في الاتحاد الأوروبي - ٢٧ أقل بنسبة ٢٠٪ من إنتاجية الذرة في الولايات المتحدة الأمريكية. إنتاجية القمح والشعير عالية جدًا بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية؛ لأن الشتاء رطبٌ وليس باردًا جدًا في أوروبا، في حين أن مساحات الأراضي الجافة في الولايات المتحدة تميل لزراعة القمح والشعير، ولأن هذه المناطق لا يمكن أن تدعم المحاصيل

الأخرى نظراً لانخفاض مستويات الرطوبة، زادت الإنتاجية في الولايات المتحدة مقارنة مع متوسط إنتاجية الاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة؛ ومع ذلك لا تزال الإنتاجية في فرنسا وألمانيا وهولندا والمملكة المتحدة تفوق إنتاجية المحاصيل في الولايات المتحدة الأمريكية.

الجدول (٥، ١٠): إنتاجية المحصول في دول الاتحاد الأوروبي مقابل إنتاجية المحصول في الولايات المتحدة الأمريكية، طن لكل هكتار، ٢٠١١

الدول	القمح	الشعير	الذرة
فرنسا	٦,٨١	٥,٧٠	١٠,١٩
ألمانيا	٧,٠٢	٥,٤٧	١٠,٦٢
هولندا	٧,٨٥	٦,٠٠	١١,٥٢
المملكة المتحدة	٧,٧٥	٥,٦٦	-
دول الاتحاد الأوروبي - ٢٧	٥,٦٠	٤,٣٢	٧,٦٥
الولايات المتحدة الأمريكية	٢,٩٤	٣,٧٤	٩,٢١

يرجع السبب الرئيسي لارتفاع إنتاجية المحاصيل في الاتحاد الأوروبي إلى ندرة الأرض بالنسبة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، وارتفاع أسعار الأراضي في العديد من المواقع. متوسط قيمة الأراضي الصالحة للزراعة في هولندا أكثر من ٣٠ ألف يورو لكل هكتار (١٥٧٨٣ دولارًا للدونم الواحد)، المتوسط في الدنمارك أكثر من ٢٥ ألف يورو لكل هكتار (١٣١٥٢ دولارًا للدونم الواحد)، ويبلغ المتوسط أكثر من ١٢ ألف يورو لكل هكتار في إنجلترا (٦٣١٣ دولارًا للدونم الواحد)، في حين أن المتوسط هو فقط نحو ٤٥٠٠ يورو لكل هكتار في فرنسا (٢٣٦٧ دولارًا للدونم الواحد). هذه الأسعار المرتفعة للأراضي تجعل ذلك من الأمور المهمة للأرض لاستخدامها بكفاءة؛ لأن الندرة هي عامل الإنتاج. يؤدي ارتفاع أسعار الأراضي أيضًا إلى ارتفاع استخدام الأسمدة، كما رأينا في الفصل التاسع. معدلات التسميد للعديد من دول الاتحاد الأوروبي كانت أعلى من ثلاث إلى خمس مرات مما كانت عليه في الولايات المتحدة الأمريكية في التسعينيات، ولكن انخفض هذا المعدل في السنوات الأخيرة.

صناعة الألبان في الاتحاد الأوروبي ليست منتجة كما في الولايات المتحدة الأمريكية على أساس كل بقرة. تختلف متوسط إنتاجية الحليب من ٥٠٠٠ إلى ٨٥٠٠ كيلوجرام لكل رأس في دول الاتحاد الأوروبي، والتي هي من ١١٠٠٠ إلى ١٩٠٠٠ رطل لكل بقرة، في حين أن الإنتاجية في الولايات المتحدة الأمريكية هي دائمًا أكثر من ٢٠٠٠٠ رطل لكل بقرة، ويستند هذا الاختلاف في الإنتاجية في

معظمها على ممارسات التغذية: استخدام حصص الأغذية المركزة هو الأكثر شيوعاً في الولايات المتحدة مما عليه في بعض دول الاتحاد الأوروبي، على الرغم من أن أسعار الأراضي أعلى في أوروبا.

وتتأثر أسعار الأراضي في أوروبا بشدة من جراء ضغوط التحضر والاستخدامات الأخرى غير الزراعية. يزيد العدد الكبير من الناس والمساحة الصغيرة للأرض مقارنة بالولايات المتحدة من الطلب على الأراضي في جميع الاستخدامات. الإيجارات النقدية للأرض الزراعية هي أقل بكثير، كنسبة مئوية من قيمة الأرض منه في الولايات المتحدة في مناطق كثيرة من الاتحاد الأوروبي، الإيجارات النقدية هي فقط من ١-٣٪ من قيمة الأرض في بعض المناطق، مشيراً إلى أن أصحاب الأراضي يحصلون على معظم عوائدهم على الأرض من خلال زيادة رأس المال. هذه الإيجارات النقدية المنخفضة تساعد في التغلب على بعض المشاكل للشباب الذين يحاولون دخول الزراعة، على الرغم من ارتفاع أسعار الأراضي التي تجعل من الصعب جداً شراء الأراضي الزراعية.

تعتبر السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي (EU's Common Agricultural Policy (CAP)) بمثابة سبب آخر لارتفاع أسعار الأراضي، وكانت أسعار الإنتاج الزراعي تاريخياً أعلى بكثير من المستويات العالمية، وهذه الأسعار المرتفعة تتم رسميتها في قيمة الأراضي. لقد تغيرت السياسات الزراعية للاتحاد الأوروبي في السنوات الأخيرة عن طريق خفض التدخل في الأسعار، وتأسيس المدفوعات النقدية للمزارعين (مدفوعات المزارع كاملة)، التي لا تعتمد على الإنتاج الزراعي. وقد أدى ذلك إلى تخفيض مستوى تأثير السياسات الزراعية لديها على قيم الأرض. لم تحافظ السياسة الزراعية المشتركة للاتحاد الأوروبي على بقاء الناس في الزراعة (كان هناك ١١,٩ مليون شخص يعملون في المزارع في عام ٢٠١١)، وقد سمح أيضاً للمزارع الصغيرة بالبقاء في مجال الأعمال التجارية. تعتبر المناطق الريفية أكثر حيوية بكثير مما كانت عليه في الولايات المتحدة، بسبب عدد السكان الكبير الذين يعيشون في المزارع، وهذا يُعطي أوروبا الريفية وقراها جمالاً تراه مفقوداً في ريف أمريكا.

حالياً منتجو الحبوب في الاتحاد الأوروبي يُضمّن لهم سعر التدخل، بالإضافة إلى حصولهم على مكافأة مالية ثابتة متعلقة بأراضيهم. أسعار التدخل للقمح والذرة والشعير متطابقة (أو الدعم) ١٠١,٣١ يورو / طن^(٣) (١٣٢ يورو / طن أو نحو ٣,٥٠ يورو للبوشل، اعتماداً على الحبوب).

(٣) كل طن متري، أي ما يقرب من ٢٢٠٥ جنيهات. مصطلح CWT يعني ١٠٠ جنيه.

حصل المنتجون في الماضي أيضًا على دفع تعويضية لإنتاج الحبوب، والتي من شأنها أن تضع أسعارها أعلى بكثير من الأسعار العالمية، مع أسعار تدخل أقل من قبل عدم الدفع التعويضي، وتعتبر أسعار الحبوب للاتحاد الأوروبي أكثر من ذلك بكثير بما يتماشى مع الأسعار العالمية.

سعر التدخل للحوم الأبقار والخنزير هو ٢٢٢٤ يورو للطن (١٠١ دولار / ١٠٠ جنيه)، و١٥٦٠ يورو للطن (٧١ دولارًا / ١٠٠ جنيه)، على التوالي. انخفض سعر التدخل للحوم البقر إلى حد كبير على مدى السنوات العشر الماضية، في حين ارتفع سعر التدخل للحوم الخنزير. صناعة لحوم البقر في أوروبا هي في معظمها فرع من صناعة الألبان؛ لذلك يُباع الكثير من لحوم البقر كعجول. سعر الحليب هو أيضًا مهم جدًا لصناعة لحوم البقر. أسعار الحليب ليست مدعومة من خلال التدخل، ولكن الزبدة وبودرة الحليب لها أسعار تدخل بنحو ٢٤٦٤ (١,٤٥ دولار لكل رطل) و١٦٩٨ يورو للطن (١,٠٠ دولار لكل رطل) على التوالي. ولأن الاتحاد الأوروبي يصدر لحوم الخنزير، فإن سعر التدخل يجب أن يكون على مستويات قريبة من السوق العالمية إلا إذا كان دعم الصادرات مرتفعًا.

يبين الجدول (١٠,٦) هيكل حجم المزارع في دول الاتحاد الأوروبي-٢٧، وست دول منفردة. يوضح هذا الجدول صغر الحجم الكلي لمزارع دول الاتحاد الأوروبي والتنوع بين الدول. ما يقرب من ٦٠٪ من المزارع في دول الاتحاد الأوروبي أقل من خمسة هكتارات (٣,١٢ فدانًا)، في حين أن ٦٪ فقط من المزارع أكثر من ٥٠ هكتارًا (١٢٥ فدانًا). هيكل حجم المزرعة في دول الاتحاد الأوروبي كانت دائمًا أصغر بكثير مما كانت عليه في الولايات المتحدة الأمريكية (حيث يبلغ متوسط حجم المزرعة هو ٤٢١ فدانًا)، ولكن بإضافة دول أوروبا الشرقية، مثل بلغاريا ورومانيا، جعل المزارع الصغيرة جدًا أكثر انتشارًا. ألمانيا والمملكة المتحدة لديها نسبة أعلى من المزارع على نطاق واسع من فرنسا، لكنها لا تزال أقل بكثير من المزارع النموذجية في الولايات المتحدة الأمريكية. مزارع الجمهورية التشيكية كبيرة نسبيًا، لأوروبا الشرقية (إرث من أيامهم الاشتراكية)، ولكن المزارع الصغيرة منتشرة جدًا في بولندا. سوف يكون هناك اتجاه في المستقبل نحو دمج المزارع في بلغاريا وبولندا ورومانيا وغيرها من أعضاء دول الاتحاد الأوروبي من الشرق، مع زيادة الفرص الاقتصادية خارج المزرعة. يحتاج هذا الدمج أن يحدث من أجل زيادة دخل المزارع للأسرة الواحدة.

عندما يُقاس حجم المزرعة على أساس المبيعات الزراعية هناك تنوع أكثر بين الدول، ومع ذلك، لا تزال المزارع صغيرة في دول الاتحاد الأوروبي. دخل المزارع لسبعة مزارعين من أصل عشرة

مزارعين في دول الاتحاد الأوروبي أقل من ٢٥ ألف يورو، و ١١٪ فقط لديهم مبيعات مزرعة فوق ١٠٠ ألف يورو (الجدول ١٠، ٧). تُوفّر هولندا ورومانيا أكبر تباين من حيث المبيعات الزراعية لكل مزرعة. لا توجد تقريبًا مزارع في هولندا بأقل من ٢٥ ألف يورو في المبيعات الزراعية، في حين أن ٩٨٪ من المزارع الرومانية في هذا التصنيف. ما يقرب ثلاث إلى أربع مزارع هولندية لديها مبيعات أكبر من ٥٠ ألف يورو، ولكن أقل من ١٪ من المزارع الرومانية لديها مثل هذه المبيعات.

الجدول (١٠، ٦): النسبة المئوية للمزارع في مختلف الفئات في دول الاتحاد الأوروبي-٢٧

الفئات	دول الاتحاد الأوروبي-٢٧	فرنسا	ألمانيا	بريطانيا
أقل من ٥ هكتارات	٦٩,٢٪	٢٦,٩٪	٩,١٪	٨,٩٪
٥-١٠ هكتارات	١٠,٩٪	٩,٠٪	١٥,٨٪	١٤,٤٪
١٠-٢٠ هكتارًا	٧,٥٪	٩,٧٪	٢١,١٪	١٥,٤٪
٢٠-٥٠ هكتارًا	٦,٤٪	١٧,٢٪	٢٥,٤٪	٢٢,٧٪
أكثر من ٥٠ هكتارًا	٦,٠٪	٣٧,٢٪	٢٨,٥٪	٣٨,٧٪
	بلغاريا	جمهورية التشيك	بولندا	رومانيا
أقل من ٥ هكتارات	٩١,٤٪	١٥,٤٪	٥٥,٢٪	٩٣,١٪
٥-١٠ هكتارات	٢,٩٪	١٨,٣٪	٢٢,٢٪	٤,٧٪
١٠-٢٠ هكتارًا	١,٨٪	١٧,٣٪	١٤,٥٪	١,١٪
٢٠-٥٠ هكتارًا	١,٦٪	١٩,١٪	٦,٣٪	٠,٥٪
أكثر من ٥٠ هكتارًا	٣٪	٢٩,٩٪	١,٨٪	٠,٥٪

الجدول (١٠، ٧): الحجم الاقتصادي للحيازات في دول الاتحاد الأوروبي - ٢٧، ٢٠١٠

الفئات	دول الاتحاد الأوروبي-٢٧	هولندا	رومانيا
أقل من ٢٥ ألف يورو	٧٠٪	٠,٠٪	٩٨٪
٢٥ إلى ٥٠ ألف يورو	١١٪	٦٪	١٪
٥٠ إلى ١٠٠ ألف يورو	٩٪	١٩٪	٠,٠٪
١٠٠ إلى ٥٠٠ ألف يورو	١٠٪	٦٠٪	٠,٠٪
أكثر من ٥٠٠ ألف يورو	١٪	١٤٪	٠,٠٪

ومن بين الأسباب التي أدت إلى الحجم الصغير في معظم العمليات الزراعية، هو إرث النظام الإقطاعي في القرن الثامن (Tracy). في ذلك الوقت، كان يسيطر على معظم الأراضي في قارة أوروبا الملاك الورثة، والذين سمحوا للفلاحين بزراعة أراضيهم. تم تحويل المناظر الطبيعية الريفية ببطء على مر الزمن، وبدأت السيطرة على الأراضي في أيدي أولئك الذين عملوا عليها. لم يكن هناك ضغط على المزارعين لتجميع الأراضي؛ لأنهم يمكن أن يحصلوا على العيش الكريم من قطع صغيرة نسبيًا. قانون نابليون شائع في قارة أوروبا، لعب أيضًا دورًا في الحفاظ على المزارع الصغيرة؛ لأن الأرض الموروثة عادةً تُقسَّم بالتساوي بين الورثة، وعلى مر السنين، هذا يعني أن متوسط حجم المزرعة سوف يميل إلى أن يكون أصغر كلما مرت أجيال، وعمومًا حجم المزرعة في المستقبل قد يزيد في دول الاتحاد الأوروبي، ولكن هذا النمط في الميراث يميل للحفاظ على الانحياز في اتجاه بنية المزارع الصغيرة.

تكلفة أسعار المنتجات الزراعية عالية للمستهلكين الأوروبيين. في عام ٢٠١٢، ينفق سكان دول الاتحاد الأوروبي في أي مكان من ١, ٩٪ (في المملكة المتحدة) إلى ٦, ٢٨٪ (في رومانيا) من نفقات الأسر على الأغذية والمشروبات غير الكحولية في المنزل (ERS, <http://www.ers.usda.gov/data-products/food-expenditures.aspx#.Ujr8mFNZog8>). وتنفق دول الاتحاد الأوروبي الأكثر تطورًا (ألمانيا، وهولندا، والسويد، والمملكة المتحدة) بين ١١ و ١٣٪. بلغ متوسط الإنفاق على الغذاء في الولايات المتحدة الأمريكية ٦, ٦٪، وهو أدنى مستوى في العالم. أما متوسط إنفاق المستهلك الياباني فهو ٨, ١٣٪، في حين ينفق المستهلك الصيني ٩, ٢٦٪. ويشكّل استهلاك الغذاء خارج المنزل ٥-٦٪ أخرى من الإنفاق في دول الاتحاد الأوروبي.

لقد كان الاتحاد الأوروبي مُصدّرًا صافيًا للمنتجات الزراعية منذ عام ١٩٧٩ على الرغم من هذه الأسعار المرتفعة، ويبين الجدول (٨, ١٠) صادرات المنتجات الزراعية للاتحاد الأوروبي بأقسامها الفرعية، وهو مُصدّر صافي كبير للمشروبات، مثل النبيذ والبيرة، وهو أيضًا مُصدّر صافي للحوم (وخاصة لحم الخنزير)، والحبوب، والأغذية المصنعة. صافي الواردات الرئيسية هي البذور الزيتية، والفواكه والخضراوات، والدهون والزيوت. في المجموع، لدى دول الاتحاد الأوروبي فائض تجاري بنحو ٩, ٦ مليارات يورو (٩, ٠ مليارات دولار)، ولكن هذا الفائض ينخفض مع مرور الوقت، وتوجد حاجة لدعم هذه الصادرات خاصة دعم صادرات الحبوب ولحم الخنزير ومنتجات الألبان.

الجدول (٨, ١٠): التجارة الزراعية لدول الاتحاد الأوروبي - ٢٧ (باستثناء بين دول الاتحاد الأوروبي) مليون يورو، ٢٠١١

الصادرات	الواردات	
٥,٩٩٤	٤,٣٣٨	الحبوب
٧,٨١٧	٣,٩١٨	اللحوم
٨٤٨٨	٩٨٨	الحليب
٥,٨٨١	١٧,١١٢	فواكه وخضراوات
٢,٢٣١	٨,٥٩٣	البذور الزيتية
٣,٨١٥	٨,٦١٢	الدهون والزيوت
٢١,٦٩٢	٨,٥٩١	المشروبات
٩٨,٢٩٥	٩٨,٢٩٥	مجموع الزراعة

السياسة الزراعية المشتركة، وإصلاح السياسة الزراعية المشتركة، واتفاقية الجات:

كما جاء في الفصل السابع، بدأ الاتحاد الجمركي لأوروبا في عام ١٩٥٧ مع السياسة الزراعية المشتركة. ومما له دلالة أن الزراعة كانت منطقة سياسة مشتركة واحدة في أوائل الجماعة الاقتصادية الأوروبية. ساعدت الزراعة على ترسيخ فكرة أوروبا المشتركة، وكان هناك فخر كبير بالصناعة الزراعية التي كانت قد ساعدت في تشكيل أوروبا الموحدة، وقد استُخدمت هذه الصناعة كسلاح لوقف الإصلاحات اللازمة في السياسة الزراعية المشتركة، وكانت الزراعة حجر عثرة للتوسع الأخير في دول الاتحاد الأوروبي.

تتمثل الأهداف الأساسية للسياسة الزراعية المشتركة في زيادة الإنتاجية الزراعية، وضمان مستوى لا بأس به من المعيشة للمزارعين، واستقرار الأسواق الزراعية، وتوفير كبير للعرض، وضمان إمدادات تصل إلى المستهلكين بأسعار معقولة (Tracy). بسبب انخفاض أسعار المنتجات الزراعية في جميع أنحاء العالم في بعض الأحيان، فقد واجهت السياسة الزراعية المشتركة مشكلة في ضمان مستوى لا بأس به من المعيشة للمزارعين. وقد وفّرت أسعار المنتجات الزراعية العالية ما يكفي من الدخل للمزارعين للبقاء في الزراعة، ولكن دخولهم غير قابلة للمقارنة مع دخول غير المزارعين. يأتي مزيد من الدعم الزراعي في شكل مدفوعات مباشرة للمزارعين، ومدفوعات التنمية الريفية، ودعم السوق.

وقد سمحت السياسة الزراعية المشتركة لعدد من المزارع أن تظل مرتفعة في دول الاتحاد الأوروبي، وتحافظ على الاقتصاد الريفي نابضًا بالحياة طوال الوقت. تُمثل القرى وحدات قابلة للحياة اقتصاديًا؛ لأن هناك العديد من المزارعين في المناطق الريفية، وهو على النقيض من المناطق الريفية في الولايات المتحدة الأمريكية. ومع ذلك، فإن ارتفاع الأسعار تحت السياسة الزراعية المشتركة تم رسميتها في أسعار الأراضي، وأصبح من الصعب على المزارعين الجدد الدخول.

وجاء الاهتمام بأكبر سياستين زراعتين في طليعة أواخر الثمانينيات، واستمرت هذه المخاوف منذ ذلك الوقت. الاهتمام الأول هو عن البيئة، وتزامن ذلك مع وجود سياسية شعبية من حزب الخضر في جميع أنحاء دول الاتحاد الأوروبي. المخاوف من النترات في مياه الشرب، وحرث المراعي إلى أراضي زراعية، وفقدان الحياة البرية، والتخلص من المخلفات الحيوانية، وتدهور بنية التربة، وفقدان الشجيرات والأراضي الرطبة - جعلت الناس في جميع أنحاء دول الاتحاد الأوروبي تولي اهتمامًا بالزراعة. وتساءلوا عن الحوافز الضخمة للمزارعين للإنتاج، وخاصة المنتجات الحيوانية. وقد أضافت آثار الزراعة على انبعاثات غازات الاحتباس الحراري العالمي إلى القلق في العقد الماضي.

ويرتبط الاهتمام الثاني بميزانية دول الاتحاد الأوروبي لأغراض الزراعة، حيث أصبحت النفقات المرتبطة بالسياسة الزراعية المشتركة قضية شائكة في أوائل الثمانينيات. تريد دول الاتحاد الأوروبي الحفاظ على النمو في الزراعة والدخل الزراعي، ولكن هذا لا يمكن أن يتحقق دون زيادة الصادرات التي لها عواقب على الميزانية بسبب ارتفاع الأسعار الداخلية التي أجبرت دول الاتحاد الأوروبي على دعم الصادرات. كانت المدفوعات الزراعية (إعادة تمويل الصادرات ودعم الأسعار) تأخذ أكثر من ٦٠٪ من ميزانية دول الاتحاد الأوروبي سنويًا في أواخر الثمانينيات. تتصاعد الفوائض، ولم يكن هناك ما يشير إلى أن الوضع سوف يتحسن.

يهدف أول إصلاحات السياسة الزراعية المشتركة إلى الإنتاج "إعادة التوازن" - الابتعاد عن المنتجات التي تتراكم الفوائض فيها بسرعة، وكانت أسعار الحبوب ولحم البقر والزبدة مرتفعة جدًا بالنسبة إلى الأسعار العالمية، وتحتاج إلى الإصلاح للحد من حوافز الإنتاج. بدأت التغييرات السياسية مع حصص تسليم الحليب في عام ١٩٨٤، وتقييد كمية الحليب التي يمكن لمزارعي الألبان بيعها. في عام ١٩٨٨،

تفرض دول الاتحاد الأوروبي "التثبيت" في السياسة الزراعية المشتركة، حيث تم إنشاء أقصى ضمان كميات (MGQs) (فرضت عقوبات إذا تجاوز الإنتاج MGQ)، ووُضعت جانباً. إن دقة السياسات تفاوتت لكل منتج، ولكن كانت فكرة خفض الإنتاج، ومن ثم خفض نفقات ميزانية السياسة الزراعية المشتركة.

لم تفعل هذه الإصلاحات سوى القليل لوقف ضغوط الميزانية على السياسة الزراعية المشتركة، واستمرت فوائض الإنتاج إلى التصاعد، وارتفع إنفاق السياسة الزراعية المشتركة، وكانت الولايات المتحدة الأمريكية تضع ضغطاً كبيراً على دول الاتحاد الأوروبي لتغيير السياسة الزراعية المشتركة، حيث دعم الصادرات، وزيادة الإنتاج آخذة في تناقص مبيعات تصدير الولايات المتحدة الأمريكية، وتزامنت هذه الفترة الزمنية مع جولة الأوروغواي لاتفاقية الجات (انظر الفصل السادس)، ومنازعات البذور الزيتية (شرح صندوق ١، ١٠)؛ لذلك كان هناك مطالبة أكثر لدول الاتحاد الأوروبي لتغيير سياساتها الزراعية. في يونيو ١٩٩١، طوّر المفوض الزراعي راي ماكشاري (Ray MacSharry) لدول الاتحاد الأوروبي خطة شاملة لإصلاح السياسة الزراعية المشتركة. ودعت إلى تخفيضات في دعم الأسعار أساساً لكل المنتجات الزراعية المعتدلة: الحبوب، والبذور الزيتية، واللحوم، ومنتجات الألبان.

تفسير صندوق (١، ١٠) منازعات البذور الزيتية بين الولايات المتحدة الأمريكية - الاتحاد الأوروبي:

واحد من ألد الخلافات بين دول الاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية يتضمن البذور الزيتية. فول الصويا والمنتجات الثانوية لمكونات العلف مُعفاة من الرسوم الجمركية في دول الاتحاد الأوروبي منذ أن تشكلت السياسة الزراعية المشتركة، وقد كان لذلك تأثير كبير على نسبة التغذية النموذجية في دول الاتحاد الأوروبي لعدة سنوات^(٤)، وكان من الطبيعي لدول الاتحاد الأوروبي أن تحاول تغيير الإنتاج من الحبوب إلى البذور الزيتية بسبب مشاكل الميزانية المرتبطة بإعادة تمويل الصادرات المدفوعة للتخلص من فائض الحبوب. قررت دول الاتحاد الأوروبي اعتماد سعر مرتفع

(٤) عادة تشمل نسب العلف بنجر السكر، ولب الورق، والمنيهوت، جيلاتين الذرة، ولب الحمضيات مع فول الصويا المستخدمة للبروتين. تقول تريسي (Tracy): إن النسبة النموذجية تشمل ٣٠ وحدة من الحبوب، و٢٥ وحدة من فول الصويا، و١٧ وحدة من المنتجات الثانوية، و٦ وحدات من المنيهوت.

للفت الداخلي (اللفت هو المنتج الأساسي للبذور الزيتية في أوروبا)، وتوفير دعم كبير للمصانع المحلية من أجل تعويضهم عن السعر المحلي المرتفع.

سجلت الولايات المتحدة الأمريكية شكوى مع اتفاقية الجات تدعي أن هذا الدعم ينتهك أحكام المعاملة الوطنية للجات، حيث لم تمنح البذور الزيتية المستوردة إعانة كبيرة. عندما قضت اتفاقية الجات أن الدعم غير قانوني، وقررت دول الاتحاد الأوروبي إنشاء مدفوعات مباشرة للمنتجين، ومع ذلك، اشتكت الولايات المتحدة الأمريكية مرة أخرى إلى اتفاقية الجات، وحكمت اتفاقية الجات مرة أخرى لصالح الولايات المتحدة الأمريكية في مارس ١٩٩٢. عندما لم تغير دول الاتحاد الأوروبي سياستها، أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية التعريفات الجمركية على النيذ الأبيض، وزيت بذور اللفت، وجيلاتين القمح المستوردة من دول الاتحاد الأوروبي للتعويض عن فقدان أسواق البذور الزيتية في دول الاتحاد الأوروبي. تم التوصل أخيرًا إلى اتفاق بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي في نوفمبر عام ١٩٩٢ للحد من إنتاج دول الاتحاد الأوروبي، وإقامة التعليقات الجانبية، وغيرها من الأحكام التي من شأنها سيطرة دول الاتحاد الأوروبي على إنتاج بذور اللفت.

بعد سنة واحدة من النقاش الحاد داخل دول الاتحاد الأوروبي، تم تمرير نسخة معدلة من خطة ماكشاري في مايو ١٩٩٢، وجاءت لتكون معروفة باسم إصلاح السياسة الزراعية المشتركة. هذا الإصلاح يدعو إلى خفض ٣٣٪ في أسعار دعم الحبوب على مدى ثلاث سنوات، ويتطلب إيقاف ١٥٪ من المساحة جانبًا للتأهل للمدفوعات التعويضية (التي كانت لتعويض المنتجين لانخفاض أسعار الدعم). انخفضت أسعار الثروة الحيوانية أيضًا مع دعم الأسعار للحوم البقر، والحليب، والزبدة، والحليب المجفف بنسبة ١٥٪، ١٠٪، ٥٪، و ٥٪ على التوالي.

في الوقت نفسه الذي كانت خطة ماكشاري موضع النقاش، وضع آرثر دنكل (Arthur Dunkel)، المدير العام لاتفاقية الجات، خطة لتكون بمثابة أساس اتفاق جولة أوروغواي على الزراعة. هذه الخطة التي قُدمت في ديسمبر عام ١٩٩١، وعُدلت بموجب اتفاق بلير هاوس بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي (في نوفمبر ١٩٩٢)، واستُخدمت كأساس لاتفاق الجات النهائي على الزراعة المبينة في الفصل السادس. حقيقة أن إصلاح السياسة الزراعية المشتركة واتفاقية

الجات لم يحدثا معاً من قبيل المصادفة. كان على دول الاتحاد الأوروبي أن تقرر كيف تريد إصلاح السياسة الزراعية المشتركة قبل أن تكون طرفاً في أي اتفاقية للجات. عندما تم إصلاح السياسة الزراعية المشتركة، كان من السهل الموافقة على حزمة جولة الأوروغواي التي تتفق مع الإصلاحات.

اضطرت دول الاتحاد الأوروبي إلى ربط تعريفاتها (وضع تعرفه الحد الأقصى المسموح بها)، نتيجة لاتفاقية الجات في جولة الأوروغواي. كانت الرسوم الجمركية للحبوب مقيدة عند ١٥٥٪ من سعر التدخل لدول الاتحاد الأوروبي، ولكن يتم احتساب التعرفة الفعلية عن طريق طرح سعر الاستيراد من السعر المرجعي الداخلي، وهي عملية مماثلة لنظام الرسوم المتغيرة السابقة. ومع ذلك، فإن الرسوم الجمركية الفعلية لا يمكن أن تتجاوز المعدلات المربوطة. تُثبت الرسوم الجمركية على جميع الواردات الزراعية الأخرى عند المعدلات المربوطة (رسوم لا تختلف في السنة)، ولأن دول الاتحاد الأوروبي حددت المبالغ التعويضية للإنتاج المحايد وغير المشوهة للتجارة في منظمة التجارة العالمية؛ فإن دول الاتحاد الأوروبي تتفق مع التزامات جولة الأوروغواي على الدعم الداخلي، وتتفق عملية التعرفة لدول الاتحاد الأوروبي لتخفيضات التعريفة الجمركية المطلوبة. واصلت دول الاتحاد الأوروبي تعديل سياساتها منذ جولة الأوروغواي، بسبب هاتين المسألتين؛ البيئة وميزانية السياسة الزراعية المشتركة، استمرت في إجبار الإصلاحات، وعلاوة على ذلك، انضمام عشر دول جديدة في عام ٢٠٠٤ (والتوسّعات الجديدة في عامي ٢٠٠٧ و ٢٠١٣)، أملت تعديلات رئيسية على المدفوعات الزراعية.

قسّم جدول الأعمال لدول الاتحاد الأوروبي لعام ٢٠٠٠ السياسة الزراعية المشتركة إلى قسمين "ركيزتين": دعم الإنتاج، والتنمية الريفية. تمّ تخفيض دعم سوق الحبوب والحليب ولحم البقر، وغيرها من المنتجات تدريجياً مع مرور الوقت، للسماح لأسعار دول الاتحاد الأوروبي لتكون أقرب إلى الأسعار العالمية. تمّ تعويض المنتجين لانخفاض أسعار الدعم من خلال المدفوعات المباشرة التي استندت في البداية على مستويات الإنتاج، ولكن انفصلت في وقت لاحق عن الإنتاج الحالي. بدأت المدفوعات المنفصلة (وتُسمى مدفوعات المزرعة الواحدة) مع الإصلاح عام ٢٠٠٣، واستندت على دفعات تاريخية ٢٠٠٠-٢٠٠٢. تسمح طبيعة المدفوعات المنفصلة لدول الاتحاد الأوروبي للمزارعين بالحصول على مزيد من المرونة في أنماط محاصيلهم، واضطر المزارعون الذين يحصلون على مدفوعات المزرعة الواحدة "للامتثال" لشروط السلامة الغذائية، والرفق بالحيوان والبيئة.

والهدف من الركيزة الثانية، سياسة التنمية الريفية، هو تحفيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للمناطق الريفية. في البداية، كانت ميزانيتها ١١٪ من ميزانية دول الاتحاد الأوروبي، مع الاهتمام بثلاثة مجالات رئيسية: تحسين القدرة التنافسية، والبيئة، ونوعية الحياة. تتضمن مدفوعات التنمية الريفية من خلال هذه الركيزة تحديث المزارع، والاستثمارات البيئية، والتنوع، وإنشاء مجموعات المنتجين، وتقديم الدعم للمزارعين الصغار. كانت بولندا هي الدولة التي توجه معظم التمويل للتنمية الريفية في عام ٢٠١١ (٨, ١ مليار يورو)، تليها إيطاليا (٤, ١ يورو)، ورومانيا (٤, ١ يورو)، وألمانيا (٣, ١ مليار يورو)، وإسبانيا (٢, ١ مليار يورو). لاحظ أن هذه الأموال ليست فقط لأشد البلدان فقرًا، ولكنها تتدفق إلى المناطق الريفية من خلال دول الاتحاد الأوروبي لتحسين الحياة الريفية.

ولا تزال ميزانية دول الاتحاد الأوروبي تسيطر عليها مدفوعات السياسة الزراعية المشتركة، ولكن أقل بكثير مما كانت عليه في العقود السابقة. جدول (٩, ١٠) يلقي نظرة عامة على ميزانية دول الاتحاد الأوروبي حسب الفئات الرئيسية في الزراعة بالمقارنة مع مجموع ميزانية دول الاتحاد الأوروبي. في ذلك العام، تم إنفاق ٥, ٤٠ مليار يورو على المساعدات المباشرة للمزارعين. أنفقت ٢, ٣ مليارات على التدخل في الأسواق الزراعية، وأنفق ٦, ١٤ مليارًا آخر على التنمية الريفية. في المجموع، كانت الزراعة تمثل ٤١٪ من ميزانية دول الاتحاد الأوروبي للسياسة الزراعية المشتركة، ولكن وُجّه نحو ٣٠٪ فقط كمساعدات مباشرة للمزارعين ودعم السوق، في حين أن ١٠٪ وُجّهت للتنمية الريفية. شكّلت السياسة الزراعية المشتركة ٧١٪ من نفقات دول الاتحاد الأوروبي في بداية الثمانينيات، ومن ثمّ فإن ميزانية دول الاتحاد الأوروبي توسّعت في مجالات أخرى. وقد استحوذت ميزانية دول الاتحاد الأوروبي للدعم الإقليمي على نسبة أكبر من النفقات على مرّ الزمن.

الجدول (٩, ١٠): نفقات ميزانية دول الاتحاد الأوروبي لعام ٢٠١٢، مليون يورو

البند	مليون يورو
تدخل في الأسواق الزراعية	٢,٨١٢
المعونة المباشرة	٤١,٠٢٧
التنمية الريفية	١٤٨٠٤
مجموع الزراعة	٥٩,٠٢٤
مجموع الميزانية	١٤٧,٣٥٣

قضايا أخرى تتعلق بالزراعة في دول الاتحاد الأوروبي:

من المعروف أن الأوروبيين حساسون للغاية للطريقة التي يتم بها إنتاج طعامهم (وإعداده). يرغب العديد من المستهلكين الأوروبيين في معرفة المزيد عن عملية إنتاج الطعام الذي يأكلونه، وأنهم على استعداد لدفع سعر أعلى إذا فهموا هذه العملية. تسمح حماية تسميات المنشأ (PDO) وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI) لمنتجي دول الاتحاد الأوروبي المصادقة على عملية إنتاجهم، ومنطقة أوروبا حيث يتم إنتاجها. بعض المنتجات المألوفة جدًا هي المنتجات التقليدية التي تم تطويرها في مناطق محددة جدًا من أوروبا، وحماية تسميات المنشأ وحماية المؤشرات الجغرافية تسمح لتلك المناطق بتطوير العلامات التجارية التي تُحدد تلك المنتجات، ويتم إنتاج ومعالجة المنتجات التي تنتجها حماية تسميات المنشأ بشكل كامل من خلال الطريقة التقليدية في المنطقة، في حين أن منتجات حماية المؤشرات الجغرافية يجب أن يتم إنتاجها بشكل كامل من خلال الطريقة التقليدية في المنطقة، ولكن يمكن أن تتم بعض عمليات المعالجة خارج المنطقة.

وهناك مثال مألوف هو الشمبانيا التي يمكن أن تُنتج الآن فقط في منطقة الشمبانيا في فرنسا. قد يتم إنتاج النبيذ الفوار بنفس عملية الشمبانيا، وقد لا يكون بمقدور المرء أن يميز الفرق بين النبيذ الفوار من إسبانيا، والشمبانيا من فرنسا، ولكن المنتج الفرنسي فقط يمكن أن يُطلق عليه الشمبانيا. ويرى منتجو حماية تسميات المنشأ (PDO) وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI) أن المناخ الفريد والتربة وممارسات الإنتاج في منطقتهم تجعل هذه المنتجات فريدة من نوعها، ولا يمكن إنتاجها إلا في تلك المناطق تحت الطرق التقليدية. وعلاوة على ذلك، كان المنتجون في منطقتهم يُطورون العلامة التجارية، وليس من الإنصاف بالنسبة للمنتجين الآخرين أن يستفيدوا من سمعة بناها الإقليم الأوروبي. أمثلة أخرى مألوفة هي جبن كامبرت (فرنسا)، ولحم خنزير بارما (إيطاليا)، وجبنة فيتا (اليونان)^(٥).

(٥) طُور طعام هذه المنتجات التقليدية منذ سنوات عندما كان الأوروبيون يسافرون لقضاء العطلات، وغالبًا استهلاك هذه المنتجات (كما يقال) يسمح للناس أن تتذكر مشهدًا فريدًا من نوعه، رائحة ممتعة، وغيرها من جوانب زيارتهم للمنطقة؛ لذلك (يجادلون) في أنه من المستحيل على النبيذ الأمريكي الفوار تذكير المستهلك بتجارهم في منطقة الشمبانيا في فرنسا.

في نهاية عام ٢٠١١، كان هناك ما مجموعه ٩٧٩ حماية تسميات المنشأ (PDO)، وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI) داخل دول الاتحاد الأوروبي، وكانت إيطاليا هي الأكثر تميزاً (٢٤٦)؛ ومن بين الدول الرائدة الأخرى في التمييز هي فرنسا (١٩٢)، وإسبانيا (١٥٨)، والبرتغال (١١٨)، واليونان (٩٧)، وألمانيا (٨٩). وهناك المزيد من هذا التمييز بالنسبة للفواكه والخضار والحبوب (٣٠٠) أكثر من أي فئة غذائية أخرى. وهناك أيضاً العديد من الفروق الجغرافية للحوم (٢٥٩)، والجبن (٢٠٤)، وحتى الدهون والزيوت (١١٧). وهذا يدل على اهتمام المستهلكين الأوروبيين بهذه المنتجات المتخصصة.

تاريخياً، كانت هذه التسميات موضع نزاع من قبل دول خارج الاتحاد الأوروبي. على مدى سنوات عديدة يُصنّف منتج النبيذ الفوار في كاليفورنيا منتجهم على أنه "الشمبانيا"، ومختلف منتجي الجبن في جميع أنحاء العالم يُصنّفون منتجاتهم على أنها "كامبرت"، ولكن الآن هذه الفروق الجغرافية معروفة من قبل جميع الدول تقريباً، وقد تغيّر وضع العلامات على غير دول حماية تسميات المنشأ (PDO) وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI)، ليعكس عملية الإنتاج العامة بدلاً من المنطقة الجغرافية لمنشأ المنتج. وعلاوة على ذلك، فدول غير الاتحاد الأوروبي لديها منتجاتها الخاصة مع المؤشرات الجغرافية والعملية، مثل: ويسكي بوربون، القهوة الكولومبية، وبصل فيداليا. كل هذه المنتجات تلبي احتياجات المستهلكين المحددين الذين يقدّرون خصائص هذه المنتجات، وعلى استعداد لدفع المزيد بالنسبة لهم.

ومن المسائل المهمة الثانية فيما يتعلق بالزراعة في دول الاتحاد الأوروبي، هي استخدام الكائنات المعدلة وراثياً (GMOs). تسمح دول الاتحاد الأوروبي بإنتاج بعض الكائنات المعدلة وراثياً في بلدانها، ولكن عملية الموافقة التنظيمية لها أكثر صرامة، وتستغرق وقتاً طويلاً مما هي عليه في الولايات المتحدة الأمريكية والعديد من الدول الأخرى. تعتبر إسبانيا هي الدولة التي زرعت معظم مساحة دول الاتحاد الأوروبي بالمحاصيل المعدلة وراثياً. كان لديها ٩٧ ألف هكتار من المحاصيل المعدلة وراثياً في عام ٢٠١١ (من أصل ١١٥ ألف هكتار في المجموع داخل دول الاتحاد الأوروبي)، وتحتل رومانيا المرتبة الثانية عند ٧,٧ آلاف هكتار، وكانت رومانيا أكثر نشاطاً في بحوث المحاصيل المعدلة وراثياً وتسويقها، حتى انضمت إلى دول الاتحاد الأوروبي في عام ٢٠٠٧. أجبر هذا الانضمام رومانيا على خفض إنتاجها من الكائنات المعدلة وراثياً، والبحوث بشكل ملحوظ.

الملخص:

١. تعتبر الزراعة أقل أهمية في دول الاتحاد الأوروبي من الولايات المتحدة الأمريكية، ومع ذلك، هناك أماكن في دول الاتحاد الأوروبي الزراعة فيها مهمة جدًا، ومع ذلك فإن الدول ذات الدخل المرتفع من الاتحاد الأوروبي (فرنسا، وألمانيا، وهولندا) تهيمن على القطاع الزراعي والأعمال الزراعية.
٢. تعتبر الزراعة في دول الاتحاد الأوروبي متنوعة جدًا. كما تعتبر فرنسا هي المنتج الزراعي الرئيسي، وهولندا لديها قطاع زراعي تقني مكثف للغاية. إيطاليا وإسبانيا لديها أقل القطاعات الزراعية تطورًا بين الدول الكبيرة، وزراعتها هو أكثر أسلوب للبحر الأبيض المتوسط.
٣. تنتج دول شمال الاتحاد الأوروبي كميات كبيرة من القمح والشعير والحليب والخنازير، في حين تنتج دول جنوب الاتحاد الأوروبي كميات كبيرة من النبيذ وزيت الزيتون والفواكه والخضراوات.
٤. تعتبر غلة المحاصيل في دول الاتحاد الأوروبي أعلى بكثير مما هي عليه في الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة لمعظم المنتجات. فالأراضي نادرة، وارتفاع أسعار الأراضي أعلى، ومعدلات التسميد هي أعلى من ذلك بكثير.
٥. يحدث الإنتاج الزراعي في دول الاتحاد الأوروبي على نطاق أصغر بكثير مما هو عليه في الولايات المتحدة الأمريكية، ومعظم المزارع أصغر من ٥٠ هكتارًا.
٦. اضطرت دول الاتحاد الأوروبي إلى تغيير السياسة الزراعية المشتركة في كثير من الأحيان بسبب نفقات الميزانية وفوائض السلع. بدأت حصص الحليب في أواخر الثمانينيات، وكانت هناك جهود لإعادة التوازن في إنتاج المحاصيل في أوائل التسعينيات، وقد انتقلت إصلاحات السياسة الزراعية المشتركة في السنوات الأخيرة نحو انخفاض أسعار السلع الأساسية التي يتم تعويضها عن طريق مدفوعات المزرعة الواحدة.
٧. لقد تبنى المنتجون الأوروبيون إنشاء حماية تسميات المنشأ (PDO) وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI) اللتين توفران خصائص فريدة من نوعها لمنتجاتهم الغذائية (وبالتالي تجعل أسعارها أعلى).

الأسئلة:

١. كيف يمكن للمزارعين في الولايات المتحدة الأمريكية تغيير أنماط محاصيلهم إذا كانت تكلفة الأرض من ١٠٠٠٠ إلى ٢٠٠٠٠ دولار للدونم الواحد؟ هل سيظل المزارعون يعانون من مشاكل الدخل والتدفق النقدي؟
٢. كيف أثر إصلاح السياسات الزراعية المشتركة على المناطق الريفية في دول الاتحاد الأوروبي؟ كيف منعت سياساتها قراهم من أن تصبح مدن أشباح، كما حدث في أجزاء كثيرة من الولايات المتحدة الأمريكية؟
٣. النزاعات الزراعية بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي كانت متكررة على مرّ السنين، كيف أثرت هذه النزاعات على العلاقات الاقتصادية الشاملة بين الولايات المتحدة الأمريكية ودول الاتحاد الأوروبي؟
٤. هل تعتقد أن حماية تسميات المنشأ (PDO) وحماية المؤشرات الجغرافية (PGI) لهما ما يبررهما؟ هل ينبغي أن يعمل المنتجون الأمريكيون بجد أكبر للتمييز الجغرافي الخاص بهم على المنتجات؟

References

- 1- European Commission. *Eurostat Yearbook*. 1997. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- 2- European Commission. *The Statistical and Economic Report for Agriculture European Union*. 2012. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
- 3- Tracy, Michael. *Food and Agriculture in a Market Economy: An Introduction to Theory, Practice, and Policy*. Brussels, Belgium: Agricultural Policy Studies. 1993.
- 4- U.S. Department of Agriculture. *Agricultural Statistics*. Washington, DC: Government Printing Office.

الفصل الحادي عشر

الصين

لم يحوّل أي بلد في العالم نفسه بشكل كبير على نطاق واسع مثل الصين منذ عام ١٩٧٥، وقد قطعت الدولة خطوات هائلة لتصبح قوةً اقتصادية وصناعية، وقد اضطرت إلى التغلب على المشكلات الاجتماعية الماضية، فقد كان سكانها يعانون من نقص التغذية، وقلة الأيدي العاملة المتعلمة، ومدن مكتظة خلال هذه المرحلة الانتقالية، ولا تزال بعض هذه المشاكل (وغيرها) قائمة، وكثير من هذه الإصلاحات كانت تدريجية ومتزايدة، وكل نظر واهتمام الحزب الشيوعي، ومع ذلك فإن التقدم كان هائلًا، إذ ساعدت الأوضاع الاقتصادية في الصين في ذلك، ولهذه التغيرات أيضًا آثار هائلة على الزراعة العالمية.

كانت السياسات الزراعية في مقدمة الإصلاحات الاقتصادية الصينية؛ لأن الكثير من السكان كانوا يعيشون في المناطق الريفية في المزارع في السبعينيات (٧٠٪ من الناس كانوا يعملون في الزراعة خلال تلك الفترة). فكل فرد كان فقيرًا، ويعيش حياةً هزيلة على قطعة أرض صغيرة خصّصها لهم مسؤولون محليون. قبل الإصلاحات، تأتي قرارات الإنتاج من القادة المحليين استنادًا إلى الخطة المركزية التي وضعتها الحكومة، ولم يكن لدى المزارعين الأفراد سوى قطع صغيرة يمكن أن يستفيدوا من إنتاجها لاستخداماتهم الخاصة (لم يُسمح لهم ببيع هذه المنتجات للآخرين)، ويتم تسليم جميع المنتجات إلى الدولة، وكانت الأسعار الزراعية التي يتم الحصول عليها عن طريق توزيع الحصص منخفضة، بحيث يتم الحصول على الأموال من سكان الريف لتمويل المشاريع الصناعية في معظم الشركات المملوكة للدولة. كانت جميع الأراضي مملوكةً بشكل جماعي (ولا تزال)^(١).

(١) كان هناك عدد قليل من الأسواق الحرة في جميع أنحاء، خلال زيارتي الأولى للصين في عام ١٩٨٨. الجريمة كانت شبه معدومة؛ لأنه إذا كان لديك المال كنت من المحتمل أن تكون مجرمًا، بل إن المسؤولين في الحزب كان لديهم القليل من المال، ولكن لديهم سيارات وغيرها من الامتيازات. الصين اليوم مختلفة جدًا.

الإصلاحات الاقتصادية:

بدأت الإصلاحات الرئيسية في عام ١٩٧٨، وركزت على الزراعة لأنها مهمة جدًا بالنسبة للاقتصاد. وقد تم إدخال نظام مسؤولية الأسرة، وقد سمحت هذه السياسة بتأجير الأراضي الجماعية للأفراد على المدى الطويل، ويدفع المزارع "إيجارها" عن طريق تقديم حصة ثابتة للدولة، ولم تكن الأسعار التي يتلقاها المزارعون من الحصة مرتفعة، ولكن سُمح للمزارعين بالحفاظ على الفائض، وبيع المخرجات في الأسواق الحرة، وقد ركزت الدولة جهودها على تعزيز إنتاج الحبوب؛ للتأكد من توفر الغذاء للفقراء، ولكن المزارعين استغلوا هذه المرونة المتزايدة في الزراعة للانتقال من الحبوب إلى المحاصيل النقدية والثروة الحيوانية، وزاد كل الإنتاج الزراعي بسبب وجود حوافز مالية لتحسين الإنتاجية، واستجاب المزارعون بمزيد من الإنتاج، ومع ذلك فقد زاد إنتاج المحاصيل النقدية ومنتجات الثروة الحيوانية أكثر من غيرها.

بدأت الإصلاحات الصناعية في الثمانينيات، وظهرت هيمنة الشركات المملوكة للدولة، وكانت هذه المؤسسات تستخدم معظم السكان في المناطق الحضرية، وتمثل معظم القروض المصرفية، وأنتجت معظم إنتاج الدول، وجرى إعادة هيكلة هذه الشركات المملوكة للدولة لجعلها أكثر كفاءة، وشجعت المؤسسات الصغيرة، بل سمح للمؤسسات الخاصة. ولأن معظم الناس كانوا يعيشون في المناطق الريفية، وكانت الإنتاجية الزراعية منخفضة؛ قررت الحكومة السماح لحركة اليد العاملة بالانتقال من المناطق الريفية إلى الحضرية، لامتناس هذا العمل الزائد في المناطق الريفية^(٢)، وقد أتاح ذلك للشركات في المناطق الحضرية الحصول على عمالة رخيصة جدًا (وإن لم تكن ذات مهارات عالية)، وكان سكان الريف مستعدين للذهاب إلى المدن؛ لأن الأجور كانت أعلى بكثير مما كانوا يحصلون عليه في مزارعهم الصغيرة.

بدأت أيضًا مشاريع البلديات والقرى (TVEs) في هذا الوقت تقريبًا، وسمحت هذه البرامج للعمال بالبقاء في المدن الصغيرة، وما زالوا يعملون في الصناعات الإنتاجية والتحويلية، وقد أدى ذلك إلى إزاحة الناس من المزرعة (وسُمح لهم بزيادة دخل الأجور)، مع الاحتفاظ بهم من الهجرة إلى المدن الكبيرة التي عانت (وما زالت تعاني) من الازدحام والاحتفاظ ونقص الخدمات العامة، وأتاح

(٢) قال لي مسؤول حكومي في منتصف التسعينيات: إن ١٥٠ مليون شخص يمكن أن يغادروا المناطق الريفية في الصين دون التأثير على الإنتاج الزراعي، وبالتالي، فإنها تحتاج إلى سياسات يمكن أن تجعل من سكان الريف غير المنتجين سكانًا يعملون.

الإفراج عن العمل من الزراعة نمو الصناعة وزيادة إنتاجية العمالة الزراعية؛ لأن كل مزارع لديه المزيد من الأراضي للعمل، وكان الوضع مربحًا للجانبين في المناطق الريفية والحضرية، ما دام يمكن التحكم في الازدحام في المناطق الحضرية.

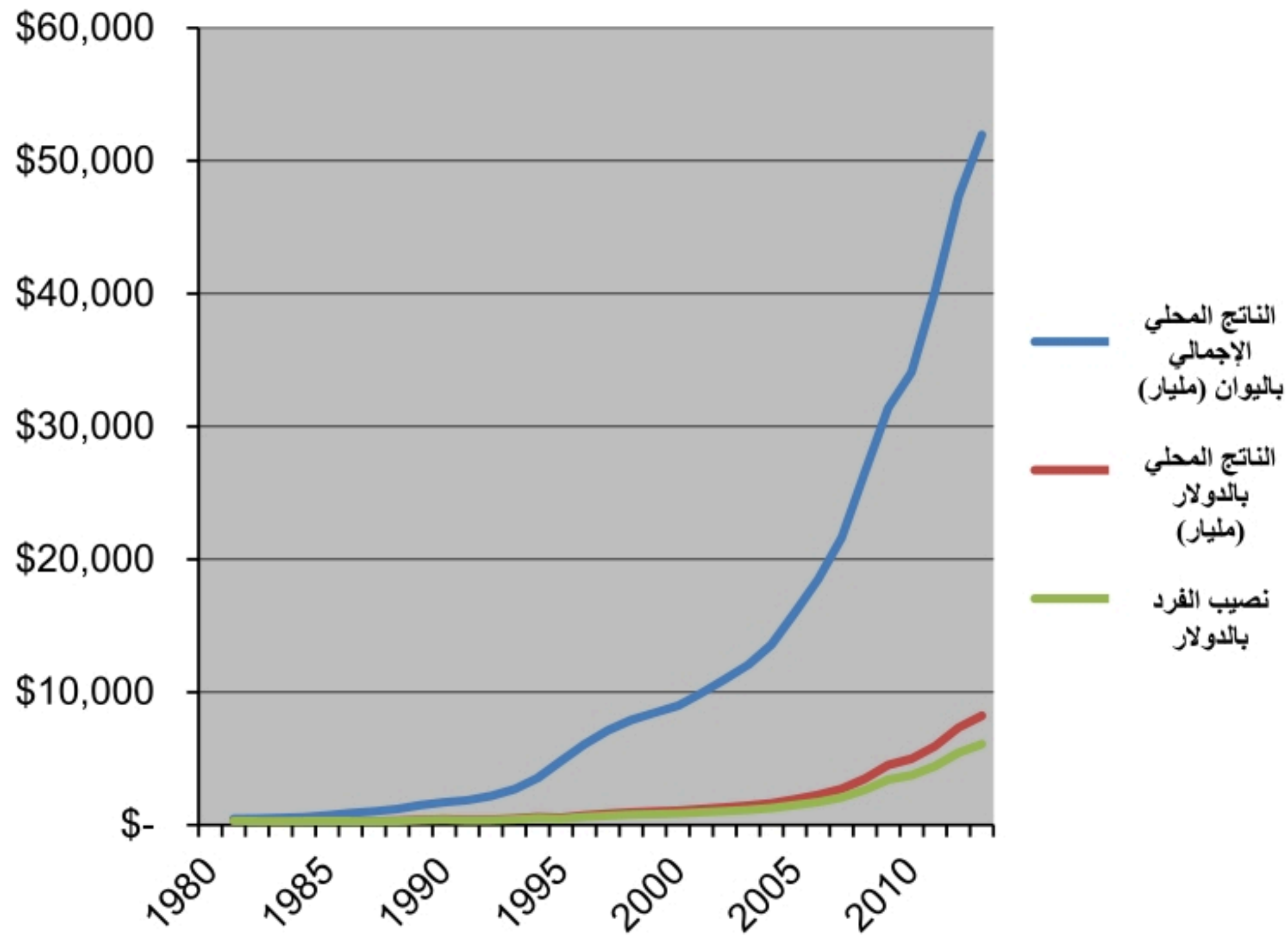
أُتاحت الأسواق الحرة للسلع الزراعية أسعارًا مختلفة عن الأسعار التي تديرها الدولة من خلال نظام الحصص، وفي بعض الأحيان كانت هناك قيود على الأسعار (خاصة المواد الغذائية الأساسية، مثل: الأرز، ولحم الخنزير)، ولكن الأسواق تحررت على نحو متزايد مع مرور الوقت، وقد سُمح بالتجارة الإقليمية فيما بين المقاطعات، وهو ما أدى إلى تضائل فروق الأسعار وعرض السلع. كما خفّضت الحكومة التعريفات الجمركية على العديد من السلع الزراعية في التسعينيات، وتخلصت من حالة الاحتكار لشركات التجارة الزراعية المملوكة للدولة، وكل هذه العوامل ساعدت على زيادة كفاءة الإنتاج الزراعي والاستهلاكي، وهو ما أتاح تحسين الرفاهية للشعب الصيني.

كان دخول الصين إلى منظمة التجارة العالمية في ديسمبر ٢٠٠١ معلماً مهماً في عملية التحرير. قبل الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، كانت الرسوم الجمركية مرتفعة جداً في الصين (كانت الرسوم الجمركية الإجمالية حوالي ٤٠٪ في أوائل التسعينيات)، ولكن الحكومة تعهدت بتخفيضها إلى أقل من ٧٪ خلال فترة انتقالية قصيرة، وكانت مفاوضات الانضمام إلى الزراعة سهلة نسبياً، بسبب انخفاض الإعانات الزراعية في الصين في ذلك الوقت، وفي الواقع أُعطيَت الصين سقوف إعانة كانت أعلى بكثير من مستوياتها في التسعينيات، ومع ذلك كانت التعريفات الزراعية ٤٠-٦٠٪ لمعظم البنود، وانخفضت تلك التعريفات على الفور إلى أقل من ١٧٪ عن طريق الانضمام، وقد تضاءلت منذ ذلك الوقت أيضاً.

الصين اليوم:

كان معدل النمو الاقتصادي في الصين في الغالب أكثر من ١٠٪ سنوياً خلال التسعينيات والألفينيات، ويبين الشكل (١، ١١) الناتج المحلي الإجمالي الصيني من عام ١٩٧٠ إلى الوقت الحاضر، وبلغ الناتج المحلي الإجمالي لها ٩,٣٣ تريليونات دولار في عام ٢٠١٣، وهو أعلى بكثير من ١٦١ بليون دولار في عام ١٩٧٥؛ وإذا ما تم تعديل الناتج المحلي الإجمالي مقابل القوة الشرائية، فإنه يبلغ ١٣,٣٩ مليار دولار أمريكي (تحتل المرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الأمريكية، أو المرتبة

الثالثة إذا كان الاتحاد الأوروبي يعتبر دولة واحدة)، وإذا أخذ المرء سكانها في الاعتبار، فإن نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي للصين هو ٩,800 دولار (تقريباً نفس الجمهورية الدومينيكية وتايلاند). ومع ذلك، فقد ارتفعت هذه الإحصاءات الاقتصادية بشكل حاد منذ أن بدأت الإصلاحات الاقتصادية في السبعينيات وتحول الصين. هناك الطبقة الوسطى التي لديها المال في الصين، وقد تضاعف الفقر بشكل كبير.



الشكل (١١, ١) الناتج المحلي الإجمالي الصيني باليوان، وبالدولار الأمريكي، ونصيب الفرد بالدولار الأمريكي

الصين هي الدولة الأكثر اكتظاظاً بالسكان في العالم مع ١,٣٧ مليار شخص في منطقة أصغر قليلاً من الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن الكثير من الدول لديها مناخ قاس أو تضاريس صعبة. هناك صحارى في الغرب، والجبال في الجنوب الشرقي. شتاء بارد في الشمال، ومناخ استوائي في الجنوب. يعيش معظم الناس في المقاطعات الشرقية من البلاد على مقربة من المحيط. الصين لديها ثلاث مدن من أكبر عشرين مدينة كبرى في العالم (على أساس منطقة العاصمة)، شنغهاي (٢١,٨ مليوناً)، بكين (١٨,٢

مليوناً)، وقوانغتشو (١٧,٧ مليوناً). هناك ٥٠ مدينة فيها أكثر من مليون شخص في الدولة (العديد من المحتمل أنك لم تسمع عنها)، ومع ذلك، لا يزال لدى الصين عدد كبير من سكان الأرياف، حيث يبلغ نسبة عدد السكان الذين يعيشون في المناطق الحضرية ٥٣,٧٪ فقط مقارنة مع ٨٢,٤٪ في الولايات المتحدة الأمريكية. لا تزال هناك ضغوط للهجرة من المناطق الريفية إلى المدن.

أدت سياسة الأسرة الواحدة، وهي طفل واحد (معدل المواليد في الصين)، إلى أن يكون معدل نمو سكانها منخفضاً إلى حد ما (٤٦,٠٪)، ولا يزال عدد سكان الصين ينمو كثيراً، منذ أن وضعت هذه السياسة في عام ١٩٧٩، ولكن النمو كان أقل بكثير من دون اللوائح. الآن هناك مشكلة مع سرعة شيخوخة السكان نسبة إلى الناس في سن العمل الرئيسية؛ لذلك هناك ضغوط لتخفيف السياسة. ويوجد حالياً العديد من الظروف التي يُسمح فيها للأسر بأن يكون لديها طفل ثانٍ، ومن المتوقع إضافة المزيد من الظروف مع مرور الوقت حتى يتم القضاء على السياسة.

متوسط العمر في الصين هو ٣٥,٢، وهو أقل بقليل مما هو عليه في الولايات المتحدة الأمريكية، ويبلغ متوسط العمر المتوقع في الصين ٧٤,٢ سنة (مقابل ٧٩,٨ سنة في الولايات المتحدة الأمريكية)، ومؤشر التنمية البشرية (الذي يجمع بين متوسط العمر المتوقع، والتعليم، ومستوى الدخل) هو ٦٧,٠ (مقابل ٩٤,٠ للولايات المتحدة الأمريكية)، وقد نمت الإيرادات الصينية بسرعة، ولكن لا يزال أمامها طريق طويل. ومن المرجح أن يتطور نظامها التعليمي ولوائحها البيئية في العقود القادمة من أجل تحسين رفاه سكانها. يسبب تلوث الهواء والماء مشاكل ضخمة للحكومة الصينية، وكثيراً ما تكون نوعية الهواء في المدن الكبرى (بيجين وشنغهاي) سيئة جداً، وفي أوقات كثيرة من السنة، ويقترح أن الكثير من الناس يعانون من انخفاض متوسط العمر المتوقع بسبب تلوث الهواء، ومن المتوقع أن تضع السلطات الصينية مزيداً من التركيز في المستقبل على تحسين البيئة بدلاً من زيادة دخل الأسر المعيشية.

حققت الصين تقدماً كبيراً في الحد من الفقر منذ بدء الإصلاحات، ولا يزال البنك الدولي يقدّر أن ٢,٢٪ من السكان يعيشون على أقل من دولارين في اليوم (خط الفقر الدولي غير الرسمي)، و ٨,١٪ يعيشون على أقل من ١,٢٥ دولار في اليوم، وهذه تشبه غواتيمالا وهندوراس، ومع ذلك، يُقدّر المعهد الدولي لبحوث السياسات الغذائية أن النسبة المئوية لنقص التغذية الصيني انخفضت من ٩,٢٢٪ في الفترة ١٩٩٠-١٩٩٢، إلى ٤,١١٪ في الفترة ٢٠١١-٢٠١٣، وهو إنجاز كبير، بيد أن الفروق في الدخل الحضري والريفي لا تزال مشكلة ستناقش فيما بعد.

الزراعة الصينية:

تعمل الزراعة الصينية في ظل بعض القيود الشديدة ولا سيما القيود المفروضة على الأراضي والمياه، وكما ذكر آنفاً، يبلغ عدد سكان الصين نحو أربعة أمثال الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن لديها حوالي ٧٥٪ فقط من الأراضي الصالحة للزراعة مثل الولايات المتحدة الأمريكية. ومع ذلك، فإن الإنتاج الزراعي في الصين غالباً ما يكون ثلاثة أضعاف ما يُنتج في الولايات المتحدة الأمريكية. يعمل المزارعون بجد في الصين، وهم منتجون بشكل كبير في ظل قيود الموارد، وقد عززت التغييرات في السياسة الزراعية التنمية الزراعية، وفي السنوات التي أعقبت الثورة، كانت الأسعار التي يتلقاها المزارعون من أجل تسليم الحصص منخفضة جداً، ولكن في أواخر التسعينيات دفعت الحكومة أعلى من أسعار السوق، وأخيراً تم القضاء على الحصص في أوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، وكان المزارعون أحراراً في زراعة ما يريدون.

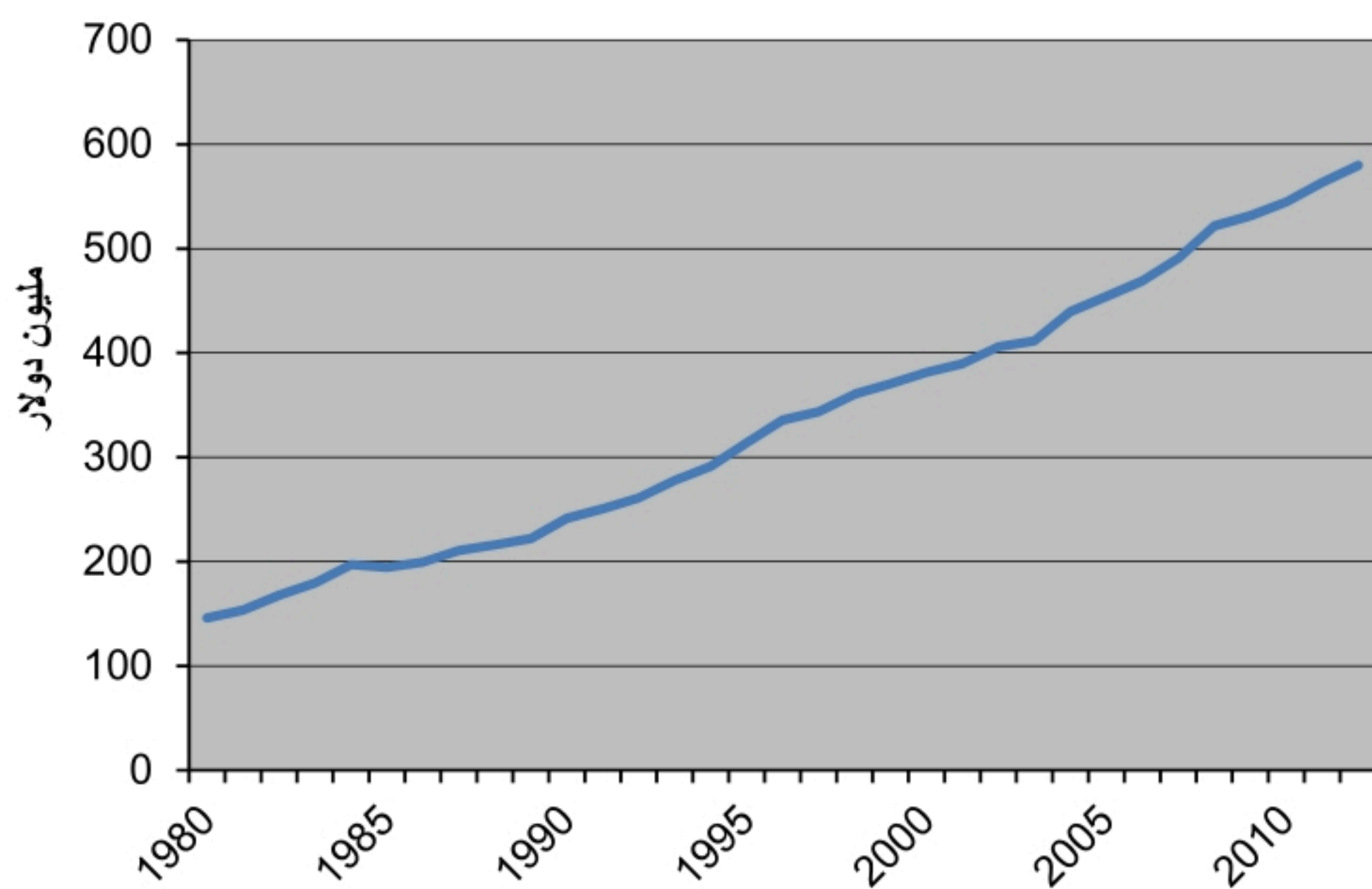
كما حصّلت الضرائب الزراعية الأموال من المزارعين في السنوات الأولى من التحوّل، وكانت الضرائب الوطنية والإقليمية والمحلية حوالي ٨-١٠٪ من التكاليف النقدية للحبوب خلال أواخر التسعينيات وأوائل العقد الأول من القرن الحادي والعشرين، وقد أُلغيت جميع هذه الضرائب بحلول عام ٢٠٠٦ لتخفيف العبء عن الزراعة (زيادة الدخل في المناطق الريفية بما يتراوح بين ٤١ و ٥٨ بليون يوان)؛ وبدلاً من ذلك لعبت الإعانات دوراً أكثر وضوحاً، وبدأت هذه الإعانات الزراعية في عام ٢٠٠٤، عندما بلغ مجموعها ٥, ١٤ مليار يوان (تقريباً لدعم الحبوب في تلك المرحلة) للحبوب والبذور والآلات، وللحكومة هدفان من هذه الإعانات: زيادة إنتاج الحبوب، وزيادة دخل المزارع (للمساعدة على سد الفجوة في الدخل بين الريف والحضر).

وجاءت إعانات الحبوب من خلال سياسات مختلفة (بما في ذلك دعم الأسعار أو حماية أسعار الأرز والقمح)، وزادت الإعانات الزراعية بسرعة لتصل إلى ٤, ٥١ مليار يوان في عام ٢٠٠٧، و ٩٥ ملياراً في عام ٢٠٠٨ (٥, ١٧ مليار دولار في شكل إعانات زراعية في عام ٢٠٠٩)، واستمرت في الارتفاع منذ ذلك الحين، وتبلغ الإعانات الزراعية الآن ٢٠٠ مليار يوان (عام ٢٠١٣)، وتأتي في شكل إعانات للحبوب، ودعم للبذور، ودعم للآلات، وغير ذلك من إعانات المدخلات. دعم المدخلات أكثر أهمية الآن. كما أن الإنفاق على البنية التحتية الريفية (الطرق، والري، وإمدادات الكهرباء) كبير أيضاً. وقد أدّى التغيير من فرض ضرائب على الزراعة لدعمها، إلى زيادة صافي دخل

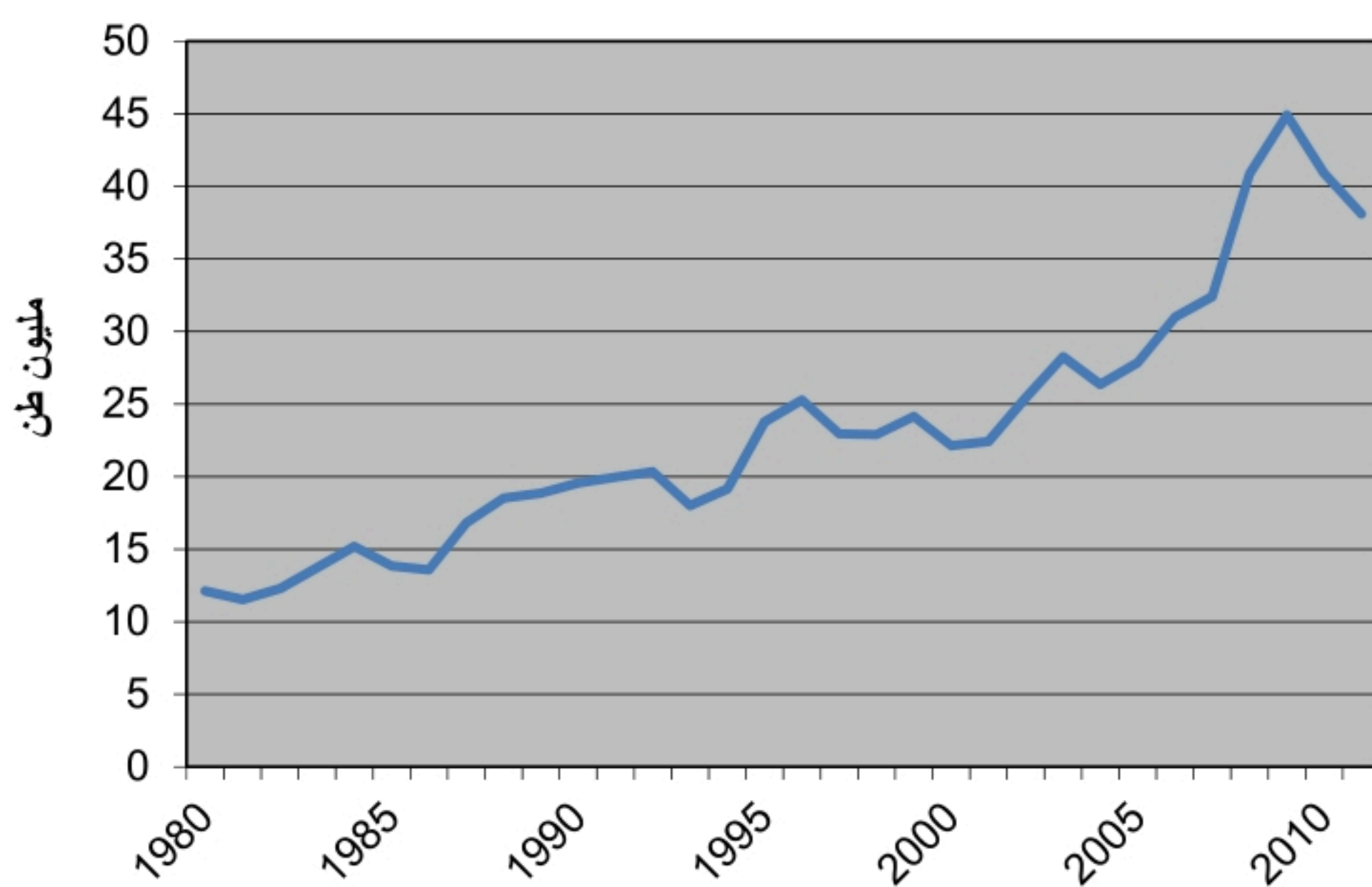
المزرعة وجعلها أكثر ربحاً للبقاء في المزرعة، وتعتبر الإعانات كبيرة على أساس الهكتار الواحد، ولكنها منخفضة جداً على أساس كل مزرعة. لذلك يستمر الناس في مغادرة المناطق الريفية؛ لأن الدخل الحضري يبلغ ثلاثة أضعاف الدخل الريفي.

بلغت العمالة الزراعية الريفية ذروتها في عام ١٩٩٠ عند ٣٩١ مليون نسمة، ولكن ٣٦,٧٪ من السكان ما زالوا يعملون في الزراعة (انخفضت من ٥٠٪ في عام ٢٠٠٢)، ولا يزال الإنتاج الزراعي الصيني يزداد بالنسبة لكل سلعة زراعية تقريباً، في حين تواصل المناطق الريفية تزويد العمال بالمدن لأغراض التنمية الصناعية، ويبين الشكل (٢, ١١) الإنتاج الزراعي الصيني منذ عام ١٩٨٠ والمعدل مع أسعار التضخم للسلع الأساسية، وكانت هذه الزيادة حادة على الرغم من كثرة الأراضي الزراعية التي يجري تطويرها إلى مصانع، وغيرها من الاستخدامات الصناعية والحضرية في كل عام. يستخدم المزارعون المدخلات الكيميائية بشكل كبير على أراضيهم لتحسين الغلة والتعويض عن صغر حجمها، وقد زاد استهلاك الأسمدة في الصين من ٤, ٥ ملايين طن في عام ١٩٧٥ إلى ٦, ٥٥ مليون طن في عام ٢٠١٠؛ أي ٥٤٨ كجم للهكتار الواحد مقابل ١٢٠ كيلوغراماً للهكتار الواحد في الولايات المتحدة الأمريكية، وقد زاد استخدام النيتروجين والأسمدة الأخرى بشكل ملحوظ خلال السنوات الثلاثين الماضية، على الرغم من أن هناك انخفاضاً كبيراً في عام ٢٠٠٩ (الشكل ٣, ١١).

بلغت المساحة المزروعة ذروتها بالنسبة للصين في عام ١٩٩٦، حيث بلغت ١٣٠ مليون هكتار. ووجد تعداد الزراعة في الصين لعام ٢٠٠٧ أن هناك ٢٠٠ مليون أسرة زراعية، و١٢٢ مليون هكتار من الأراضي المزروعة. الولايات المتحدة الأمريكية لديها ٥١, ٠ هكتار (أو ٢٦, ١ فداناً) من الأراضي الصالحة للزراعة للفرد الواحد، في حين أن الصين لديها ٠, ٠٨ فدان فقط، بالإضافة إلى أن المزارعين الصينيين أكثر من المزارعين الأمريكيين؛ ولذلك فإن متوسط حجم المزارع هو فقط ٥, ١ فدان؛ وهي نسبة ضئيلة للغاية حسب المعايير الأمريكية. أربعة من كل خمسة مزارعين لديهم دخل خارج المزرعة لتكملة عائداتهم، ومع ذلك ارتفع إنتاج الحبوب من ٢٤٧ مليون طن متري في عام ١٩٧٨ إلى ٤٠٧ ملايين طن متري في عام ٢٠٠٨ (الشكل ٤, ١١)، وتواصل الدولة إنتاج المزيد كل سنة مع أراضي وعدد عمال أقل.



الشكل (١١، ٢) إجمالي قيمة الإنتاج بالدولار الثابت



الشكل (١١، ٣) استهلاك النيتروجين

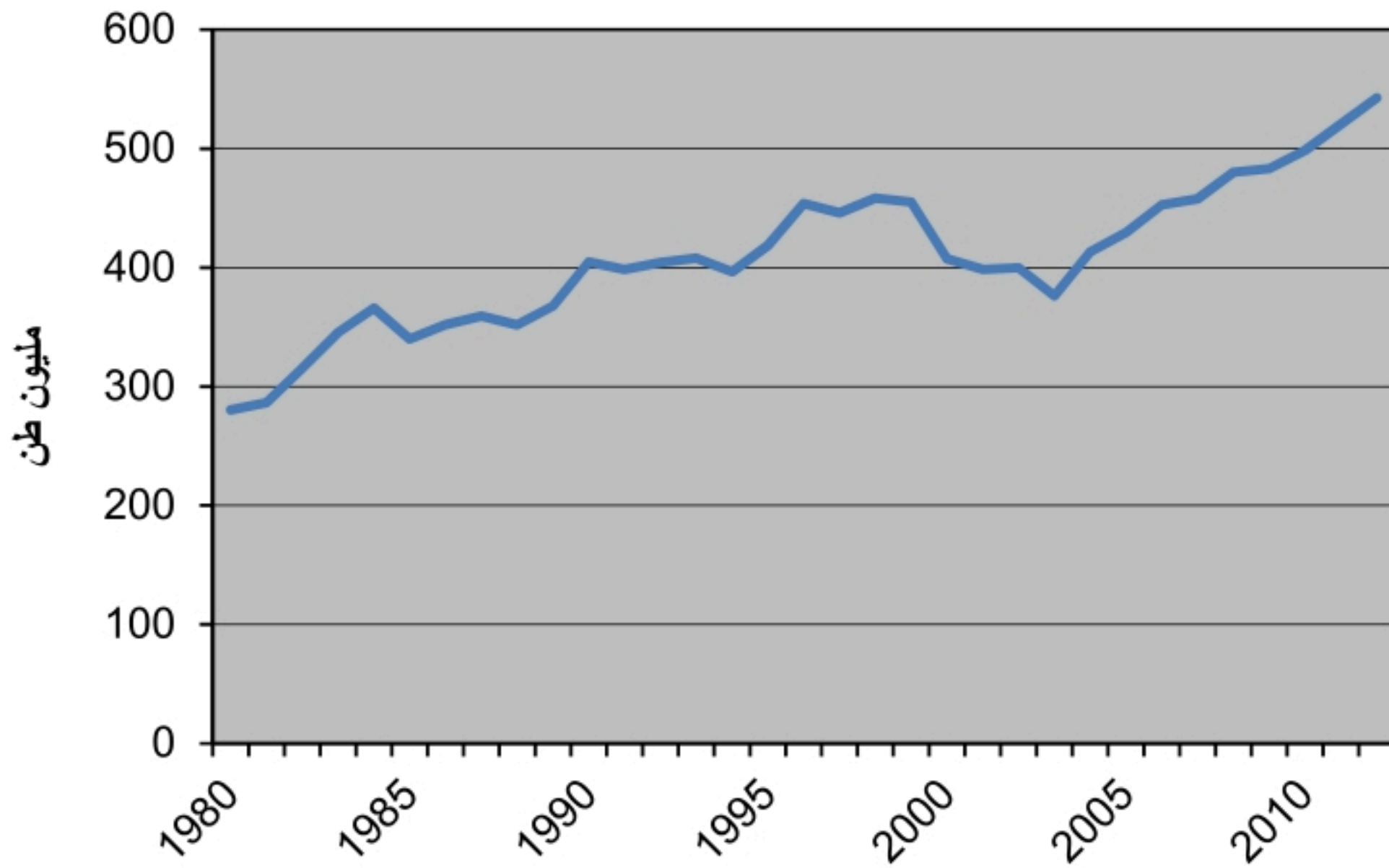
تواجه الزراعة الصينية قيودًا أخرى أيضًا تشمل إدارة الأراضي والمياه، وسلاسل تسويق الأغذية الحديثة، وسلامة الأغذية، وانخفاض الدخل الريفي. وكما ذكر سابقًا، لا تزال جميع الأراضي مملوكة بصورة جماعية، ولكن عقود الإيجار الطويلة الأجل متاحة للمزارعين، ومع ذلك فإن حقوق الحيازة ليست آمنة بحيث يمكن إجراء بعض الاستثمارات الزراعية التي تُحسِّن الإنتاجية، كما أن عددًا قليلًا جدًا من المزارعين (حوالي ٩٪) لديهم قروض لتشغيل مزارعهم؛ لأن أغلبية المزارعين ليس لديهم ضمانات. وقد تحسّنت الحالة في المناطق الريفية؛ لأن جميع الأسعار الزراعية يتم تحديدها حسب آليات السوق، ولم يعد لدى المزارعين حصص لتسليمها إلى الحكومة لاستئجار أراضيهم، ومع ذلك يعاني المزارعون من حقوق مياه غير آمنة، وضعف النظام القانوني، حيث يزيد من مخاطر إنتاجهم؛ فهذه أسباب أكثر لخفض الاستثمارات في الزراعة وإنتاج الأغذية.

وربما تكون المياه أكبر مشكلة في الزراعة الصينية الآن. إن نصيب الفرد من المياه المتاحة في الصين لا يتجاوز ٣٠٪ من المتوسط العالمي، وفي الشمال أقل من ١٠٪ من المتوسط العالمي. وتقع بعض أكبر المقاطعات الزراعية في الصين، هينان وشاندونغ، ضمن منطقة هطول الأمطار المنخفضة. المياه مملوكة للدولة وسعرها منخفض جدًا، حيث لا يتم استخدامها بكفاءة عالية إلا أن لها قيمة عالية جدًا في الاستخدامات الريفية والحضرية. كان لدى الحكومة العديد من المشاريع واسعة النطاق لجلب المياه من الجنوب (المداري) إلى الشمال، مثل القناة الكبرى (التي يزيد طولها عن ١١٠٠ ميل)، والتي تعود إلى القرن الخامس قبل الميلاد، والمشروع الحالي قيد التطوير هو مشروع نقل المياه بين الجنوب والشمال، الذي يهدف إلى توفير ما يصل إلى ٤٥ مليار متر مكعب من المياه من نهر اليانغتسي إلى الشمال ولكنه لم يكتمل، وقد تأخر التقدم، ومع ذلك فإن الصين تزيد من مساحتها تحت الري لتوفير المياه للمحاصيل والثروة الحيوانية، وقد ازدادت مساحة الأراضي المروية من ٤٣,٣ مليون هكتار في عام ١٩٧٥، إلى ٦٣,٠ مليون هكتار في عام ٢٠١٣، ومعظم هذه الزيادة قد حدثت منذ عام ١٩٩٦.

لا توجد في الصين بعض المؤسسات المهمة التي يمكن أن تدعم التنمية الزراعية. ويُمثل حجم الإنتاج الزراعي أحدَ معوقات الزراعة لأن المزارعين لا يستطيعون شراء الأراضي وامتلاكها، ولا يجوز لهم الحصول على قروض على أساس الضمان من ملكية الأراضي. حتى الربحية المتوقعة من عقد الإيجار من الصعب أن تُدرج في التقرير المالي؛ لأن أعيان القرية يمكن أن يأخذوا الأراضي لحسابهم دون سبب. هناك العديد من القصص عن أن الأعيان يبيعون الأراضي من أجل التنمية، والحصول على بعض المال،

وترك المزارعين بدون مكان حتى الآن، ومن ثمَّ فإنَّ المناطق الريفية في الصين تعاني من نقص في رأس المال فضلاً عن أن التقنية منخفضة في معظم المناطق، وهذا سبب آخر وهو أن استخدام المدخلات الكيميائية مرتفع جدًّا؛ لأنَّ المزارعين يمكنهم تمويل استخدامهم من التدفق النقدي.

تعتبر سلامة الأغذية أيضًا قضية مهمة لمُصنِّعي المواد الغذائية الصينية. لا يؤدي نظام التسويق في الصين إلى الحفاظ على جودة المنتج. النظام التنظيمي ضعيف، وهناك العديد من المنتجات المُقلَّدة، والتتبع أمر صعب؛ لذلك مخاوف السلامة شائعة التفشي. إنَّ حادثة عام ٢٠٠٨ التي عثر فيها على الميلايين في حليب الأطفال، هي واحدة من أكثر الحالات الجديرة بالملاحظة، فقد تُوفي ستة أطفال، وتمَّ معالجة عشرات الآلاف في المستشفى، ومع ذلك، فهذه ليست سوى واحدة من العديد من حوادث السلامة التي أظهرت المشاكل داخل صناعة الأغذية في الصين، ويحتاج نظام تجهيز الأغذية إلى تحسين تجانسهِ وتتبعهِ، وضمان سلامة الأغذية من أجل استعادة ثقة المستهلكين الصينيين. الآن يتردد معظم المستهلكين المحليين والدوليين في شراء بعض المنتجات الغذائية الصينية المصنعة.



الشكل (٤، ١١) إنتاج الحبوب

الإنتاج الزراعي:

من المعروف أن الصينيين يزرعون الأرز ولكنهم زرعوا الذرة في عام ٢٠١٢ أكثر من أي محصول آخر (٣٥ مليون هكتار في عام ٢٠١٢)، وهناك مساحات كبيرة للأرز (٣٠,٣ مليون هكتار)، والقمح (٢٤,١ مليون هكتار)، والخضار (٢٤,٦ مليون هكتار)، والبذور الزيتية (١٣,٩ هكتار) أيضًا. وتُعرف المناطق الشمالية الشرقية بإنتاج الذرة وفول الصويا، والمناطق المركزية معروفة بإنتاج القمح، والجنوبية معروفة بإنتاج الأرز. تُزرع الخضراوات في جميع أنحاء البلاد (غالبًا في البيوت البلاستيكية المصنوعة من صفائح بلاستيكية بسيطة). تمثل البساتين الدائمة ١,١٢ مليون هكتار أخرى. الصينيون لديهم القليل من الأرض للشخص الواحد، ولكنهم يستخدمون كل ما في وسعهم.

أنتجت الصين الذرة أكثر من الأرز (٢٠٨ ملايين طن متري من الذرة، مقابل ٢٠٤ ملايين طن من الأرز)، على الرغم من زراعة محصولين من الأرز سنويًا في معظم المواقع، وثلاثة محاصيل سنويًا في بعضها. كما أنها تنتج كميات كبيرة من القمح (١٢١ مليون طن متري)، وهي حقول القمح الشاسعة التي سترها عند وصولك إلى مطار بكين الدولي (الأرز يُزرع في الجنوب). إن الصينيين ينتجون كمية كبيرة من الفواكه والخضراوات، وكل منهما جزء مهم جدًا من غذائهم. كان هناك ٥٧٧ مليون طن متري من الخضراوات المُنتجة في الصين خلال عام ٢٠١٢. الصيني يأكل كمية غير عادية من الخضراوات في غذائه وينتج معظمها (ويتم تصدير بعضها). كما أنها تنتج كميات كبيرة من الفاكهة (١,١٣٧ مليون طن متري في عام ٢٠١٢).

تتراوح إنتاجية محصول الحبوب في الصين بين ٥-٧ أطنان متريّة للهكتار (٩,٥ أطنان متريّة/هكتار للذرة؛ و٦,٧ أطنان متريّة/هكتار للأرز؛ و٥,٠ أطنان متريّة/هكتار للقمح). هذه الغلة أقل من الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة للذرة (٧,٧ أطنان متريّة/هكتار)، والأرز (٣,٨ أطنان متريّة/هكتار)، ولكنها أعلى من محصول القمح الأمريكي (١,٣ أطنان متريّة/هكتار؛ لأنها تزرع في المناطق ذات هطول الأمطار المنخفضة)، ومع ذلك فإن الإنتاجية الصينية أعلى بكثير مما هي عليه في العديد من الدول النامية. وكانت إنتاجية الهند من الذرة والأرز والقمح ٥,٢ و٦,٣ و٣,٢ ملايين طن/هكتار، على التوالي في عام ٢٠١٢؛ لذلك كانت إنتاجية الصين ضعف إنتاجية الذرة في الهند، وكانت إنتاجية الأرز أعلى بنسبة ٨٠٪). وقد حققت الصين إنتاجية أعلى من تايلاند للذرة والأرز

(٥, ٤ أطنان مترية/ هكتار و ٣, ٠ أطنان مترية/ هكتار)، وهي مُصدّر رئيسي للحبوب، وتدل هذه الغلة المرتفعة نسبياً على ندرة الأراضي وقيمتها العالية، ويريد المزارعون الحصول على أكبر قدر ممكن من الإنتاج من قطعهم الصغيرة قدر الإمكان.

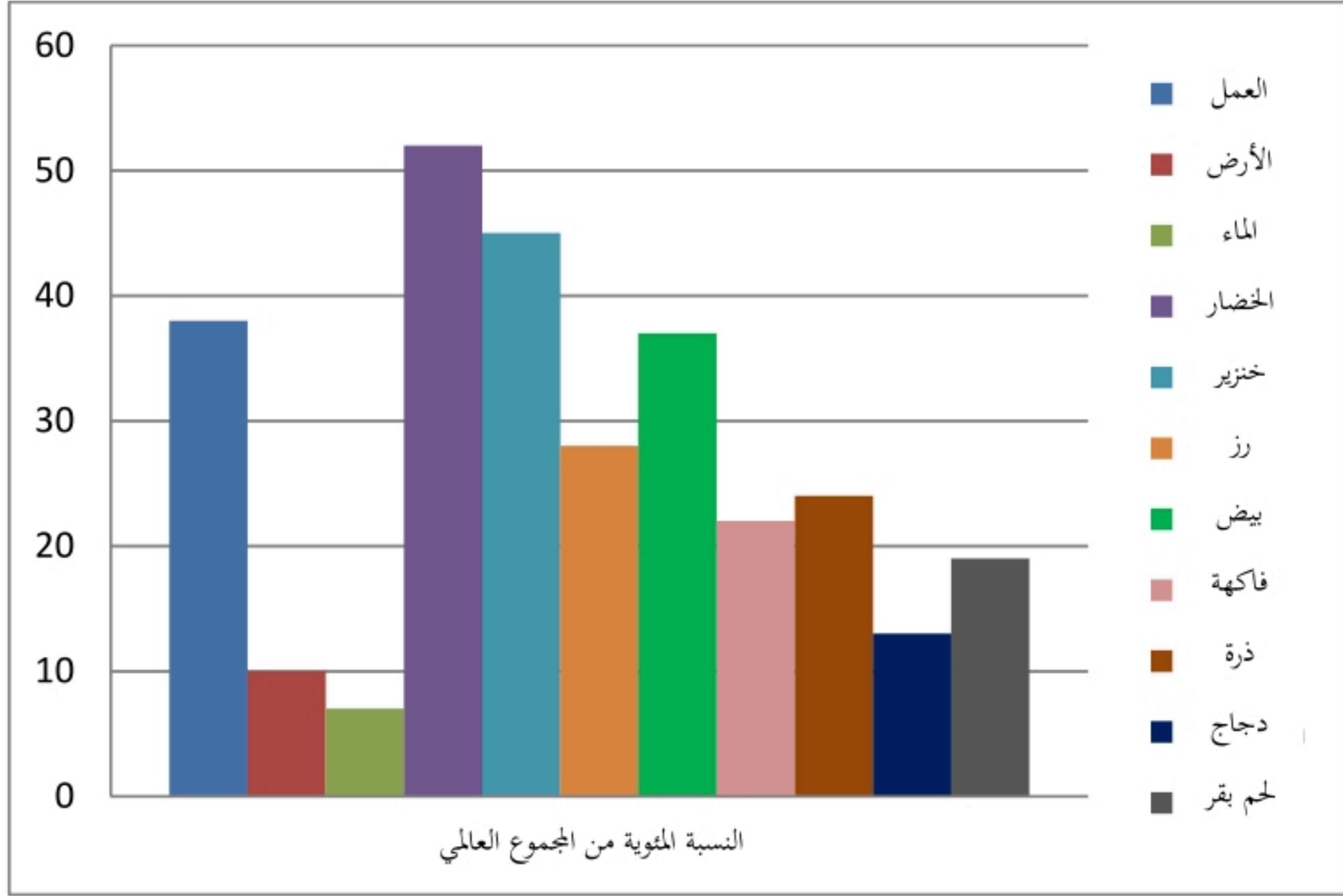
ويحصل المزارعون الصينيون على عوائد أعلى بكثير من الخضراوات مقارنة بالمحاصيل الأخرى، إلا أن الخضراوات تستهلك كميات أكبر بكثير من المياه، وقدّرت دائرة البحوث الاقتصادية صافي العائدات النقدية لكل فدان لمختلف المحاصيل المنتجة في الصين لعام ٢٠٠٦، وقد تكون هذه الأرقام قديمة، ولكن الترتيب النسبي للمحاصيل من المحتمل ألا يتغير بشكل ملحوظ، وتتراوح عائدات الخضراوات من ٣٨٠٠ دولار إلى ١٢٥٠٠ دولار للدونم الواحد (وهي نسبة مرتفعة جداً)؛ وكانت عائدات الفاكهة ١٨٠٠ دولار إلى ٢٤٠٠ دولار للدونم الواحد (مرتفعة أيضاً)، وعائدات الفول السوداني والتبغ والسكر والقطن تتراوح من ٥٠٠ دولار إلى ٨٠٠ دولار للدونم الواحد، وكانت محاصيل الحبوب المكثفة في الأراضي لديها عوائد أقل من ٥٠٠ دولار للدونم الواحد؛ لذلك يزرع المزارعون في كثير من الأحيان فقط الحبوب لتلبية احتياجات الأسرة وكشبكة أمان. علماً أنهم يفضلون زراعة محاصيل غير الحبوب لتوليد دخل نقدي إذا توفرت المياه واليد العاملة.

يهيمن إنتاج لحم الخنزير على الإنتاج الحيواني في الصين (٥٠ مليون طن متري تم إنتاجها في عام ٢٠١٢). وعادةً ما يقوم الفلاحون بتغذية بقايا طعام الأسرة وغيرها من الأعلاف ذات الجودة المنخفضة لواحد أو اثنين من الخنازير، حتى يتمكنوا من ذبح حيوان كل سنة أو سنتين. ويُمثل هذا كلّ اللحوم التي تستهلكها الأسرة النموذجية. هناك أيضاً بعض الدجاج الذي يُربى في الفناء الخلفي للمنزل، ولكن حيوانات الألبان لم تكن شائعة. الآن إنتاج الألبان هو أكثر شيوعاً، لأنه غير مُكلف نسبياً للبروتين، وكان إنتاج الحليب ٣٧, ٨ مليون طن متري في عام ٢٠١٢؛ إنتاج البيض مهم أيضاً مع إنتاج ٢٤, ٨ مليون طن متري، على الرغم من أن إنتاج الدجاج صغير نسبياً حيث بلغ ١٣, ٢ مليون طن متري، ويتم إنتاج بعض من لحم الخنزير والدجاج والألبان من خلال النظم المتكاملة الحديثة (التي تستخدم الأعلاف المركزة في عملية الحبس)، ولكن لا يزال إنتاج الكثير منها على نطاق صغير، إنتاج في الفناء الخلفي. وكان إنتاج لحم البقر ولحم الضأن ٦, ٣ و ٤, ٠ مليون طن متري، على التوالي.

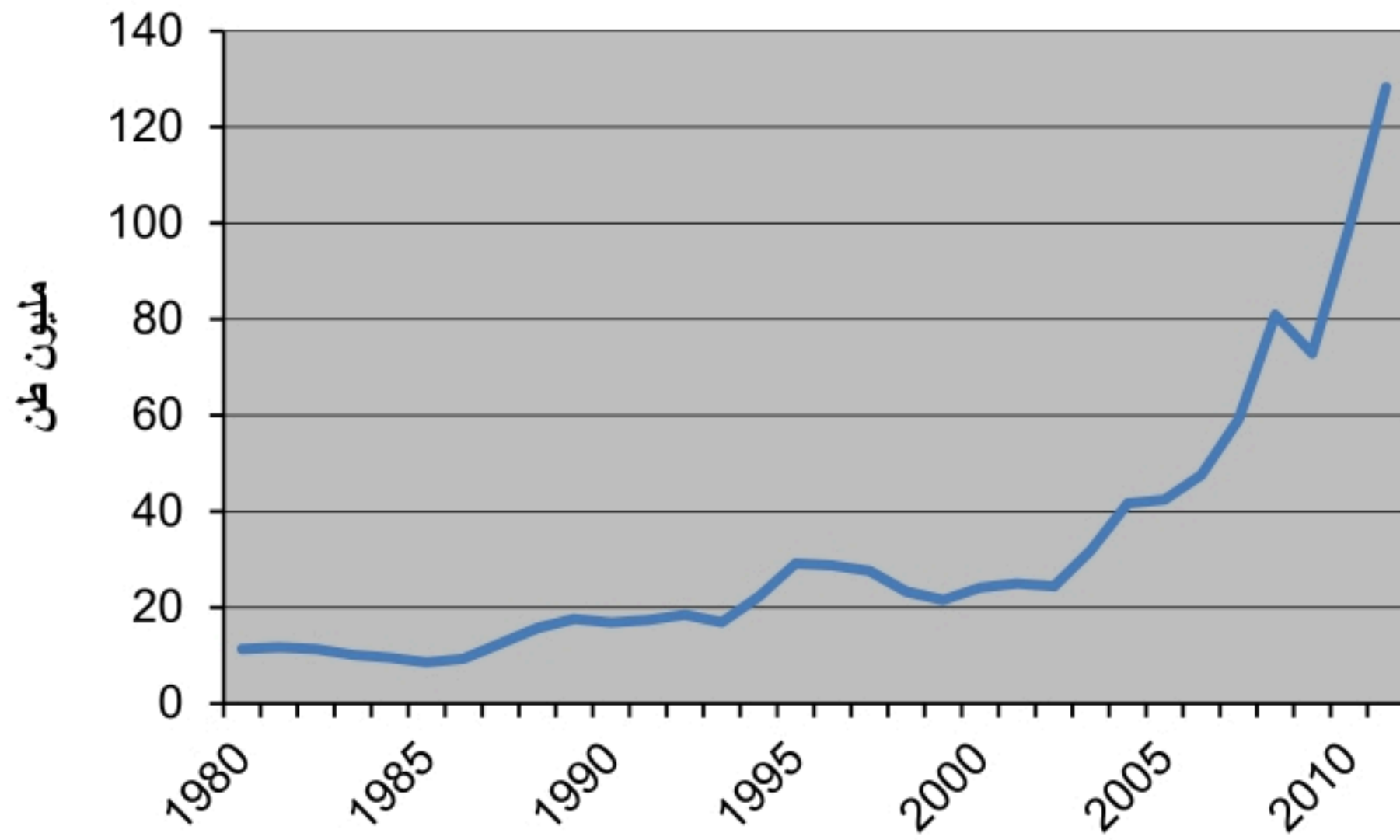
يقارن الشكل (١١, ٥) حصة الصين من الإنتاج العالمي لمختلف السلع الزراعية المهمة بالنسبة لنصيبها من المدخلات الزراعية العالمية، ولا تملك الصين سوى ٣٨٪ من العمالة الزراعية في العالم، و ١٠٪.

من الأراضي الزراعية في العالم، و٧٪ من المياه في العالم (وفقاً لدائرة البحوث الاقتصادية)، ومع ذلك فقد أنتجت في عام ٢٠١٢ كمية قدرها ٥٢٪ من الخضراوات في العالم، و٤٥٪ من لحم الخنزير في العالم، و٢٨٪ من الأرز، و٣٧٪ من البيض، و٢٢٪ من الفاكهة، ولها حصص أقل من الإنتاج العالمي للذرة (٢٤٪)، والقمح (١٨٪)، والدجاج (١٣٪)، والبذور الزيتية (١١٪)، ولحم البقر (١٠٪). فعدد سكان الريف الكبير يجعلها مناسبة للمحاصيل الكثيفة العمالة، مثل الفواكه والخضراوات.

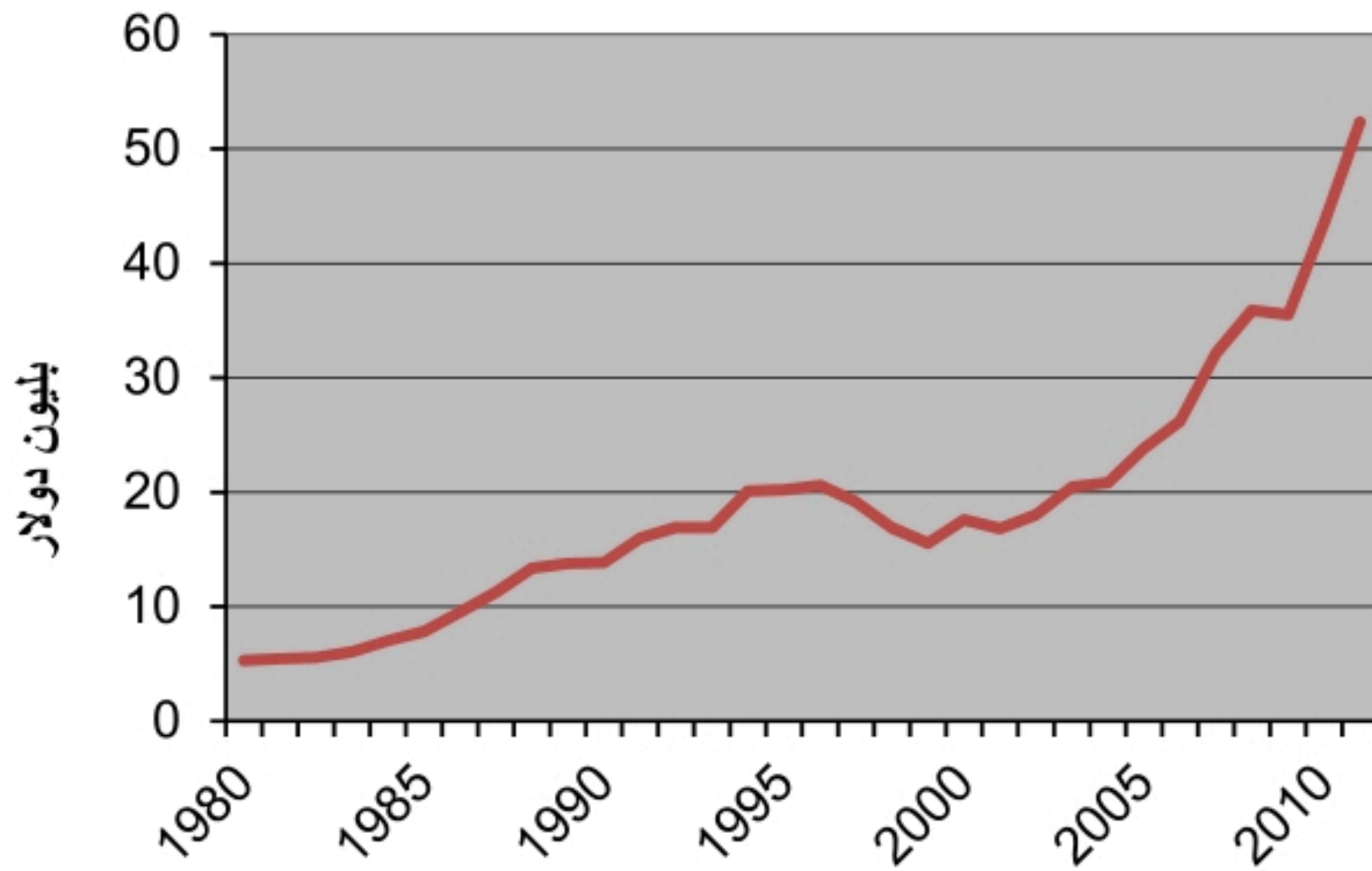
ومن الناحية التاريخية، أغلق الاقتصاد الزراعي الصيني بشكل مفاجئ أمام التجارة الدولية. والصينيون يستهلكون الأطعمة التي ينتجونها ويستوردون قليلاً، وكانت الزيادة في الواردات الزراعية مذهلة منذ عام ٢٠٠٦، عندما كانت الواردات أقل من ٥٠ مليار دولار (الشكل ٦، ١١)، وزادت الواردات الزراعية لوحدها بنحو ٣٠ مليار دولار (أو ٣٠٪) من عام ٢٠١٠ إلى عام ٢٠١١. وفي عام ٢٠١١ بلغت وارداتها ٩٥ مليار دولار، وهو ما جعلها ثاني أكبر دولة مستوردة للزراعة (بعد الولايات المتحدة الأمريكية، وأعلى قليلاً من ألمانيا)، ويرجع معظم هذه الزيادة إلى زيادة الدخل في الصين، إلا أن الإصلاحات التجارية المستمرة وغيرها من عمليات التحرير جعلت من السهل استيراد المواد الغذائية إلى الدولة، وأكبر الواردات الزراعية في الدولة هي فول الصويا (٢٩,٧ مليار دولار)، والقطن (٩,٥ مليارات دولار)، والمطاط (٨,٦ مليارات دولار)، وزيت النخيل (٦,٦ مليارات دولار). وتستخدم فول الصويا للأغذية (التوفو)، ووجبة/ زيت، في حين يتم استخدام القطن والمطاط لتصنيعهما في المنتجات النهائية، وقد اعتقد كثير من المراقبين أن الصين دائماً ستكون مستوردة زراعية رئيسية، ولكن صادراتها الزراعية كانت مفاجئة، فقد بلغت ٤٢,٣ مليار دولار في عام ٢٠١١، وهي تعكس الميزة النسبية التي تتمتع بها الصين في إنتاج بعض المحاصيل كثيفة العمالة (خاصة الفواكه والخضراوات) بالنسبة لجيرانها (اليابان وكوريا). كما كان النمو في الصادرات الزراعية مثيراً للإعجاب (وإن كان أقل من الواردات) مع تضاعف الصادرات بين عامي ٢٠٠٦ و ٢٠١١ (الشكل ٧، ١١). وأكبر صادرات الصين هي الفواكه والخضراوات، حيث بلغ مجموعها ١٨,٩ مليار دولار في عام ٢٠١١.



الشكل (٥، ١١) حصة الصين من الموارد الزراعية والمخرج



الشكل (٦، ١١) الواردات الزراعية الصينية



الشكل (١١، ٧) الصادرات الزراعية الصينية

وقد سمح هذا الانفتاح لمزيد من التجارة (وارتفاع دخل الأسرة) بتغيير النظام الغذائي الصيني. يتزايد استهلاك منتجات الثروة الحيوانية، في حين يتناقص استهلاك بعض الحبوب، ومع ذلك، تختلف هذه الاتجاهات حسب المنطقة والوضع الاجتماعي والاقتصادي. الفجوة بين الريف والحضر لها أهمية خاصة؛ لأن أنماط الاستهلاك تختلف اختلافاً كبيراً بين سكان الريف والحضر. أولاً، سكان المناطق الحضرية لديهم دخل متاح أعلى بكثير؛ لذلك لديهم المزيد من المال للإنفاق. كان متوسط دخل سكان الحضر ١٩١٠٩ يوانات في عام ٢٠١٠، وأنفق ١٣٤٧٢ على نفقات المعيشة (٤٨٠٥ من هذا وُجّه للغذاء)، وهذا يتناقض مع دخل سكان المناطق الريفية البالغ ٥٩١٩ فقط للشخص الواحد في عام ٢٠١٠، و٣٨٥٩ في نفقات المعيشة (١٣١٣ كان غذاء)، وينتج سكان الريف الكثير من غذائهم، وبالتالي فإن نفقاتهم لا تعكس استهلاكهم تماماً، وينفق سكان الحضر ٣٦٪ من دخلهم على الغذاء، في حين ينفق سكان الريف ٢٢٪ من دخلهم على الغذاء.

ويقدر مكتب الإحصاء الحكومي الصيني في عام ٢٠١٠ أن سكان الريف يستهلكون ١٨١ كيلوغراماً من الحبوب سنوياً (معظمها من الأرز والقمح)، في حين أن سكان الحضر يستهلكون ٨٢ كيلوغراماً فقط من الحبوب، وانخفض استهلاك الفرد من الحبوب بسرعة في المناطق الريفية، ولكنه زاد في المناطق الحضرية. وكان نصيب الفرد من استهلاك الخضراوات متشابهاً بين سكان الحضر

والريف (١١٦ كيلوغرامًا في المناطق الحضرية مقابل ٩٣ في المناطق الريفية)، ولكن استهلاك اللحوم كان أعلى بكثير بالنسبة لسكان الحضر، وكان لحم الخنزير والحليب والدواجن والبيض ولحم البقر / لحم الضأن، واستهلاك الحليب في المناطق الحضرية ٢٠,٧ و ١٨,١ و ١٠,٢ و ١٠,٠ و ٣,٨ على التوالي، مقابل ١٤,٤ و ١٤,٦ و ٣,٢ و ٤,١ و ٥,٤ و ١,٤ على التوالي. زيادة التحضر الصيني سوف تستمر في زيادة استهلاك الأغذية، وزيادة الواردات على الأرجح.

البحوث الزراعية:

كانت الحكومة الصينية نشطة جدًا في تعزيز البحوث الزراعية، ولدى الصين ما يقرب من ٤٣ ألف باحث زراعي عمومي متفرغ (أكثر من أي دولة أخرى)، وتنفق أكثر على البحوث الزراعية في القطاع العام من أي دولة أخرى. تضاعفت نفقات البحث والتطوير في القطاع العام من حيث القيمة الحقيقية بين عامي ٢٠٠١ و ٢٠٠٨ (لتصل إلى ١٤ مليار يوان)، ويتم إجراء معظم البحوث في وكالات البحوث الحكومية (٨٤٪)، في مقابل البحث الجامعي (١٦٪). البحوث الزراعية في القطاع العام هي غير مركزية أيضًا، حيث إن المقاطعات وحتى المحافظات تمثل الكثير من النفقات. أما القطاع الخاص فتزداد نفقاته البحثية بسرعة، وهو ما يمثل ١٦٪ من البحوث الزراعية في عام ٢٠٠٨، وعند قياسه بالنسبة للنتائج الزراعي، فإن الإنفاق البحثي في الصين لا يتجاوز ٥٠٪ من معظم الدول المتقدمة (مثل الولايات المتحدة الأمريكية).

كانت الصين تقليديًا داعمة جدًا للبحوث والموافقات المعدلة وراثيًا، وفي عام ٢٠٠٨ وافق مجلس الدولة على تمويل بقيمة ٣,٥ مليارات دولار للبحوث المتعلقة بأصناف جديدة للتكنولوجيا الحيوية بين عامي ٢٠٠٩ و ٢٠٢٠، وفي الوقت الحالي، تُعد الصين أكبر ٦ منتج للنباتات المعدلة وراثيًا، وهي تمثل أربعة ملايين هكتار من الإنتاج. هناك متطلبات وضع العلامات لبعض المنتجات التي تُستهلك مباشرة من قبل المستهلكين (مثل، زيت فول الصويا)، ومع ذلك بدأت هناك ردود فعل أكثر للمستهلكين تجاه الكائنات المعدلة وراثيًا، التي أدت بالحكومة إلى إبطاء نموها وموافقاتها. ويرجع هذا التباطؤ على الأرجح إلى حوادث السلامة الغذائية الأخيرة في الصين وما يرافق ذلك من انعدام الثقة في نظام الأغذية، وقد وجدت دراسة حديثة (Xiang et al.) أن معدلات عدم الموافقة على الكائنات المعدلة وراثيًا بين مستخدمي الإنترنت قد زادت في كل من السنوات الأربع الماضية.

الملخص:

- ١ - شهد الاقتصاد الزراعي الصيني تحوُّلاً هائلاً في الثلاثين عامًا الماضية، حيث انتقل من وضع فقير جدًا، واشتراكي، وغير منتج للمزارعين إلى نظام أكثر حداثة يقوم بتصدير الفواكه والخضراوات إلى أجزاء كثيرة من العالم.
- ٢ - زادت الإيرادات الريفية والحضرية بسرعة منذ عام ١٩٩٠، وأصبحت الصين قوة اقتصادية.
٣. انتقل الملايين من العمال الصينيين من الزراعة إلى قطاع الصناعات التحويلية خلال هذا التحول، ولكن حجم المزرعة في الصين لا يزال صغيرًا جدًا.
- ٤ - يعاني البلد أيضًا من مشاكل المياه والبيئة، التي تؤثر على الإنتاج الزراعي، ومع ذلك يستفيد المزارعون الصينيون من الأراضي التي يستخدمونها، باستخدام كميات كبيرة نسبيًا من المدخلات وتوليد غلة عالية نسبيًا.
- ٥ - ومن المحتمل أن تجلب السنوات المقبلة تغييرات كثيرة أخرى في الزراعة الصينية، وستستمر الدولة في التركيز على الأعمال التجارية الزراعية في جميع أنحاء العالم.

الأسئلة:

- ١ - هل ستظل الصين مُصدِّرًا زراعيًا كبيرًا بحلول عام ٢٠٥٠؟ اشرح.
- ٢ - كيف يمكن للصين حل مشاكل المياه في الشمال والغرب؟ هل هناك سياسات يمكن سنُّها لتحسين الوضع؟
- ٣ - انخفض معدل الفقر في الصين بدرجة كبيرة خلال السنوات العشرين الماضية. كيف حدث ذلك؟ وكيف يمكن للصين أن تُقلِّل من معدل الفقر في المستقبل؟
- ٤ - كيف سوف يتغير نمط استهلاك الغذاء في الصين في المستقبل؟ ما الدول الأخرى التي قد تفحصها للحصول على فكرة عن مسار استهلاكها مع زيادة الدخل؟

References

- 1- China State Statistical Bureau (www.stats.gov.cn/english)
- 2- China Statistical Yearbook (www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj)
- 3- Gale, Fred, Bryan Lohmar, and Francis Tuan. "China's New Farm Subsidies." Outlook Publication No. WRS-05-05. Economic Research Service (US Department of Agriculture). 2005
- 4- Lohmar, Bryan, Fred Gale, Francis Tuan, and James Hansen. "China's Ongoing Modernization." Economic Information Bulletin No. EIB-51. Economic Research Service (US Department of Agriculture). 2009

الفصل الثاني عشر

الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الغذائية المصنعة

يعدُّ التصديرُ واحدًا فقط من عدة طرق يمكن للشركة أن تصل بها إلى الأسواق الدولية. والطريقة الأكثر شيوعًا هي من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI)، ومن المفهوم أن الشركة لديها استثمار أجنبي مباشر عندما يكون لها حصة ملكية لا تقلُّ عن ١٠٪ في عملية أجنبية، والشركة التي لها ملكية في أكثر من دولة واحدة هي مؤسسة متعددة الجنسيات (MNE)، والشركات التي تملكها مؤسسة متعددة الجنسيات خارج وطنها هي شركات تابعة (شركات تابعة أجنبية) لمؤسسة متعددة الجنسيات، وتُسمَّى الشركة في البلد الأصلي الشركة الأم، وتقع الشركات التابعة لها في الدول المضيفة.

وقد زادت قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول بوتيرة أسرع من التجارة خلال العقود الثلاثة الماضية، وفي عام ١٩٨٥ بلغت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ٦٠ مليار دولار مقارنةً بـ ١٣١١ مليار دولار في عام ٢٠١٢ (OECD)، تضاعفت أكثر من ٢٠ مرة في أقل من ٣٠ عامًا! وتشير التقديرات إلى أن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر بلغ ٨,٢٢ تريليون دولار في عام ٢٠١٢، أي أكثر من تجارة السلع في ذلك العام، الذي بلغ مجموعه ٩,١٨ تريليون دولار (WTO). وتأتي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر هذه من الاستثمارات في الأسهم من خلال عمليات الاستحواذ أو الاستثمارات التأسيسية (الجديدة)، والأرباح المُعاد استثمارها من الشركات التابعة، والاقتراض بين الشركة الأم (المكتب المحلي) والشركات التابعة لها. ولا تجلب هذه الاستثمارات الموارد المالية فحسب، بل تُوفِّر أيضًا التقنية الجديدة، والابتكارات الإدارية والتنظيمية، ومهارات التسويق والموارد، وغير

ذلك من الأصول غير الملموسة. ومع مرور الوقت، أصبحت الدول المضيفة مهتمةً بشكل متزايد بالفوائد غير المباشرة التي جلبتها المنشآت متعددة الجنسية، والتي تساعد على تحديث صناعاتها.

يغطي هذا الفصل الاستثمار المباشر الأجنبي والإجراءات التي تتخذها المؤسسات متعددة الجنسية، بما في ذلك أسباب استثمارها في الخارج. كما ترد بإيجاز التكاليف والمنافع التي تعود على البلد الأصلي والدول المضيفة. وأخيرًا، يتم تغطية مدى الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الغذائية، والبيع بالجملة، والبيع بالتجزئة، وخدمات الصناعات الغذائية. ويُوفّر هذا الفصل المهم الخلفية لفهم العولمة المتزايدة للصناعات الغذائية العالمية.

مفاهيم الاستثمار الأجنبي المباشر:

إنّ المؤسسات متعددة الجنسيات ليست فقط مستثمرين مهمين على الصعيد الدولي، ولكن التجارة بين الشركات الأم والشركات التابعة لها تُمثّل نحو ٣٣٪ من التجارة الدولية، وتُشكّل صادرات الشركات متعددة الجنسيات إلى الشركات غير التابعة ٣٣٪ أخرى من التجارة العالمية، وتُصنّف هذه الشحنات بين الشركات الأم والشركات متعددة الجنسيات التابعة لها على أنها شركات داخلية، نظرًا لعدم وجود بيع "تجاري" بين وحدات الشركات متعددة الجنسية. الأسعار بين الوحدات (الشركات الأم والشركات التابعة لها) لنفس الشركات متعددة الجنسيات هي أسعار التحويل، ويُزعم أن المؤسسات متعددة الجنسيات غالبًا ما تخفي الأرباح باستخدام أسعار التحويل التي لا تعكس القيم السوقية. ومن شأن ذلك أن يسمح للشركات متعددة الجنسيات بتحقيق أرباح عالية في الدول منخفضة الضرائب، وانخفاض الأرباح في الدول مرتفعة الضرائب.

وكان النمو في الاستثمار الأجنبي المباشر مهمًا على الرغم من المخاطر والمتاعب الواضحة فيما يتعلق بالمرافق التشغيلية في الدول الأجنبية، ومن المؤكد أن التصدير يعتبر إستراتيجية أقل مخاطرة للوصول إلى السوق؛ لأن الخسارة المرتبطة بالتصدير تحدّ من خلال قيمة الشحنة. يمكن أن تفقد الشركات متعددة الجنسيات استثمارات ضخمة إذا تمّ تأميم منشآتها الأجنبية من قبل الحكومات أو تدميرها من خلال العنف أو الاضطرابات، ويبدو من المنطقي أن تجد الشركة أنه من الأسهل إنتاج

منتج في بلدها وتصديره، بدلاً من إنشاء مرافق إنتاج في الأراضي الأجنبية ذات الثقافات المختلفة، والنظم القانونية، والممارسات التجارية، وما شابه ذلك، ومع ذلك فإن الاستثمار الأجنبي المباشر كان ولا يزال نشاطاً تجارياً بالغ الأهمية.

وقد حدّد دونينغ (Dunning) ثلاث مزايا لشركة ما للاستثمار في منشآت الإنتاج الأجنبية (أي أن تصبح من الشركات متعددة الجنسيات): الملكية، والموقع، والاستيعاب الداخلي (OLI)، وغالباً ما يُوصف هذا النموذج بأنه نظرية أولي (OLI) للاستثمار الأجنبي المباشر. كانت هناك تنقيحات لهذه النظرية منذ دانيغ، ولكن معظم العمل قد تمّ لصقل الأفكار المرتبطة بإطار أولي (OLI)، أو لدمج نظرية الشركات متعددة الجنسيات بشكل أكثر اكتمالاً في نظرية الشركة (Ethier, Rugman, Helpman).

مزايا الموقع:

من السهل رؤية جوانب الموقع لأنها تتعلق بالعوامل نفسها التي تتسبب في تجارة الدول للسلع. وبهذا المعنى، يمكن اعتبار الاستثمار الأجنبي المباشر (الذي هو وسيلة لتداول المدخلات المالية والتقنية) بديلاً للتجارة في السلع. إنّ الاختلافات في تكاليف العوامل والثروات - مثل: انخفاض تكاليف الأجور، وانخفاض أسعار المكونات، والعمال ذوي المهارات العالية، ومزايا المدخلات الأخرى - هي سبب رئيسي للشركة لتحديد موقع شركة تابعة في الأراضي الأجنبية.

يمكن لحواجز الاستيراد إنشاء فرق كبير بين السعر (قبل الذهاب للجمارك) والسعر الداخلي للسلعة. وفي هذه الحالة، يجب على الشركة أن تدفع تعريفة، أو تحصل على حصة، أو تستوفي شروطاً أخرى من الحواجز التجاري قبل أن تتمكن السلعة من دخول السوق المحتملة. إذا كانت الشركة بدلاً من ذلك حدّدت موقع مصنع في البلد المضيف، فإن إنتاج الشركة التابعة لن يخضع لحاجز الاستيراد (تتمتع الشركة التابعة "بالمعاملة الوطنية" في البلد المضيف)، وهذا حافز لتحديد موقع المصنع في بلد آخر، وتكاليف النقل أيضاً إسفين بين سعر المنتج في البلد المصدر والبلد المستورد، وهو ما يُعطي مزايا للشركة لتحديد موقع الإنتاج في البلد المستورد.

ارتفاع معدلات النمو المحتملة، وحجم السوق الأكبر في الدول المضيفة، هي أسباب أخرى تجعل الشركة قد تختار موقعاً محدداً للمصنع في البلد الأجنبي. ومع ذلك، فإن هذه المزايا وغيرها من مزايا الموقع وحدها لا يمكن أن تكون فقط جزءاً واحداً من نظرية الاستثمار الأجنبي المباشر؛ لأن نفس هذه المزايا للموقع يمكن أن تستغلها شركة محلية، ويمكن للشركة المحلية أن تستحوذ على المزايا المذكورة أعلاه عندما تقوم بإنشاء مصنع أيضاً. فلماذا يتم إنشاء المصنع من قبل الشركات متعددة الجنسيات، والتي سيكون لها عيوب طبيعية بالنسبة لشركة محلية؟ ويتيح الجزآن الآخران من إطار العمل أولي (OLI) المزيد من المعلومات عن سبب استثمار الشركات متعددة الجنسيات في البلد المضيف.

مزايا الملكية:

حتى إذا كانت هناك اختلافات في المواقع، بحيث تكون لبعض الدول ميزة على غيرها، فإن ذلك لا يُفسّر لماذا تَجِدُ شركة أجنبية أنه مربح أن تستثمر في البلد المضيف، ويجب أن يكون لهذه الشركة بعض المزايا على الشركات المحلية؛ وإلا فإن الشركات المحلية ستستغل مزايا الموقع نفسه لتحقيق ربحية أكثر (لأن الشركات المحلية ستكون مرتاحة أكثر لبيئة العمل، وما إلى ذلك).

ومن المعروف أن معظم الشركات متعددة الجنسيات تتمتع بمزايا كثيرة على الشركة المحلية النمطية في البلد المضيف، وغالباً ما تجلب الشركات متعددة الجنسيات موارد مالية ضخمة، وتقنية، وبراءات اختراع، وغيرها من العلامات التجارية (العلامات التجارية)، ومهارات الإدارة والتسويق والتنظيم التي لا تتوفر في البلد المضيف. إن الوصول إلى تقنية جديدة للإنتاج والمعلومات، والقوة الاحتكارية (من خلال براءات الاختراع، والعلامات التجارية)، ومهارات التسويق تجعل الشركات متعددة الجنسيات النمطية منافساً قوياً جداً للشركات المحلية؛ ولذلك يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تستفيد من مزايا ملكيتها للتغلب على بعض مزايا الشركات المحلية.

والشريك التابع للشركات متعددة الجنسيات هو عضو أيضاً في شبكة واسعة للإنتاج والتسويق، ذات هيكل تنظيمي يقلل من التكاليف، ويُعزّز تدفق السلع فيما بين الدول. ويمكن للجهة التابعة الحصول على مدخلات أرخص من الشركة الأم أو الشركات التابعة الأخرى، والمزيد من المعرفة في الأسواق

الدولية، والخبرة الإدارية المعززة كثيرًا في السوق العالمية بشكل متزايد، وكثيرًا ما يُنظر إلى الشركات متعددة الجنسيات على أنها أكثر مرونة؛ لأن إدارتها معتادة على العمل في العديد من الدول المختلفة، وهذا يجعلها أكثر عُرضةً لتغيير الإستراتيجيات فيما بين الدول، وذلك للسماح بتحسين العمليات.

ويدعي دونينغ أن الشركات متعددة الجنسيات تميل إلى النجاح في السلع الأولية التي تتطلب استثمارات كبيرة (مثل التعدين)، والتصنيع المتقدم تقنيًا (مثل السيارات، وبعض الإلكترونيات)، والصناعات ذات المهارات أو كثيفة المعلومات (مثل تجارة الحبوب)، والصناعات التي يكون فيها التكامل المكاني مهمًا (مثل، الفنادق وشركات الطيران)، والصناعات التي تتميز بالحواجز التجارية العالية، أو تكاليف النقل (مثل السيارات). ويؤكد أن من المهم بصفة خاصة أن تحصل الشركات متعددة الجنسيات على مزايا لا يمكن الحصول عليها من براءات الاختراع، مثل: النظم المالية، والمهارات التنظيمية، والخبرة التسويقية، وفلسفة العلاقات الصناعية؛ لأن براءات الاختراع تنتهي صلاحيتها، ويمكن أن تقوّضها ابتكارات المنتجات. هذه المزايا غير الحاصلة على براءة اختراع هي أكثر صعوبةً في التطور، ولكنها أيضًا أكثر صعوبةً أن تُفقد مع مرور الوقت^(١).

يدعي هورست (Horst) أن صناعة الأغذية ليست صناعة تقنية عالية، ولكن الاستثمار الأجنبي المباشر في صناعة الأغذية لا يزال كبيرًا جدًا ومهمًا (كما سيتم مناقشته لاحقًا)، ويعتقد أن الشركات الأمريكية على وجه الخصوص تختار الاستثمار في الخارج؛ لأنها ترى أن الولايات المتحدة تحاكي الأسواق الدولية. يمكن للشركات الأمريكية الاستفادة من الاتجاهات الأمريكية الراسخة نحو محلات السوبر ماركت، والإعلانات، والتمايز بين المنتجات التي تجري في جميع أنحاء العالم، وسلاسل التوريد الخاصة بها متطورة جدًا ويمكنها تقديم منتجات عالية الجودة من خلال تعزيز الخدمات اللوجستية. وعلاوة على ذلك، فإن شركات الأغذية الأمريكية تُنوع في منتجات جديدة لسنوات عديدة (بعيدًا عن المنتجات ذات النمو البطيء للمبيعات)، والاستثمار الأجنبي المباشر هو جزء طبيعي من عملية التنويع هذه، وتندمج شركات الأغذية الأمريكية (من خلال الاستثمار المباشر

(١) غالبًا ما تقود الشركات الأمريكية مزايا غير براءة الاختراع للعديد من الصناعات، وهذه المزايا هي السبب في أن المفاوضين الأمريكيين لدى منظمة التجارة العالمية مهتمون جدًا بتحرير التجارة في الخدمات (خاصة المصرفية والتأمين)، حيث تكون هذه المزايا غير المتعلقة بالبراءات ذات أهمية حيوية لتحقيق نجاح راسخ.

الأجنبي) في أسواق أسرع نموًا تهتم بالمنتجات الجديدة. يمكن أن تقوم الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية بتنفيذ ذلك بكفاءة من خلال توسيع شبكات التوزيع والتسويق؛ لأن عائداتها كبيرة بالفعل في الولايات المتحدة الأمريكية.

الاستيعاب الداخلي:

وعلى الرغم من أن الشركات متعددة الجنسيات قد تكون لها مزايا محددة لا تحصل عليها شركات أخرى، إلا أن ذلك لا يضمن أن الاستثمار المباشر هو النهج الأكثر ربحيةً بالنسبة إلى الشركات متعددة الجنسيات، وهناك ترتيبات أخرى يمكن استنباطها عندما تحصل الشركة الأم على عائد تلك المزايا دون أن تشارك مباشرة في الاستثمار في البلد المضيف. إذا سمحت الترتيبات بعائد مناسب على تلك المزايا، وأنقذت الشركات متعددة الجنسيات من العمل في بيئة أجنبية، فيبدو من المنطقي أن تختار الشركة الأم بيع مزاياها لشركة محلية في البلد المضيف، ويمكن أن تنطوي هذه الترتيبات على ترخيص أو عقود استشارية أو اتفاقات معيارية أخرى.

وعلى الرغم من الآليات التي من شأنها أن تسمح للشركة الأم بتلقي مدفوعات حقوق الملكية أو غير ذلك من الإيرادات من شريكها في البلد المضيف، فإن الشركة الأم تستغل عادةً مزاياها داخليًا عن طريق الاستثمار في البلد المضيف، وبذلك تصبح الشركات متعددة الجنسيات، ومن المهم مع ذلك الاعتراف بأن الشركة يجب أن تحصل على المزيد من الأرباح في استيعاب الميزة، إذا أصبحت من الشركات متعددة الجنسيات، وإلا فإن الشركة سوف تفقد من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر.

لتوضيح هذه النقطة، لنفترض أن الشركة تمتلك براءة اختراع في صياغة مشروب غازي في الولايات المتحدة الأمريكية، وأرادت الشركة استغلال صياغتها في جميع أنحاء العالم. يمكن للشركة إنتاج المنتج في الولايات المتحدة الأمريكية، وشحنه إلى جميع أنحاء العالم، ومع ذلك فإن تكاليف النقل للمشروبات مرتفعة جدًا بالنسبة للقيمة، وسيكون من الأسهل بكثير أن تكون مرافق التصنيع في الدول الأجنبية لصناعة المنتج. وبالتالي يمكن للشركة أن تتنافس بفعالية أكبر مع المشروبات المنتجة محليًا إذا ما استغلت مزايا تكلفة الموقع في دول أخرى.

يمكن للشركة بناء مرافق إنتاج في جميع أنحاء العالم باستخدام الصياغة الخاصة (ونأمل الحصول على حماية براءات الاختراع في كل سوق حيث يتم إنتاج المشروبات)، ومع ذلك يبدو من الأسهل على الشركة التفاوض على اتفاقية ترخيص مع شركة محلية في كل من الدول المضيفة، بحيث يتم دفع حقوق الملكية للشركة الأمريكية ويكون لها الحق في إنتاج المشروبات في البلد المضيف. إذا كانت عملية التفاوض تنافسية تمامًا، فإن الشركة الأمريكية سوف تحصل على عائد عادل لاستخدام صياغتها، دون وجود متاعب عبء مالي للعمليات في جميع أنحاء العالم.

وعلى الرغم من منطق مدفوعات التراخيص والملكية، هناك مشاكل في مثل هذه الترتيبات بين الشركات، وهذا هو السبب في أنها أقل شيوعًا بكثير من الاستثمار الأجنبي المباشر. يمكن للمرء أن يتصور بعض المشاكل من المثال أعلاه. قد تشعر الشركة الأمريكية بالقلق من أن الشركة المحلية لن تكون ماهرة في الحفاظ على جودة المنتج، أو توسيع نطاق أنشطة التسويق للمنتج، وقد لا تتحقق إمكانيات السوق الكاملة للمنتج، وستفقد الشركة الأمريكية الأرباح المحتملة (خاصة أن العديد من الشركات الأجنبية لا تملك الخبرة التسويقية للشركات الأمريكية)، والأهم من ذلك، قد تخشى الشركة الأمريكية أن يقوم شريكها في البلد المضيف بنسخ حقوق الملكية، ووقف دفع دفعات الملكية، وإذا حدث ذلك، فستكون هناك معركة قانونية في البلد المضيف، حيث تمتلك الشركة المحلية ميزة على الشركة الأمريكية.

قد تجد الشركة الأمريكية أنه من المستحيل التفاوض على اتفاق "عادل" يمكن من خلاله تعويض حق الملكية. الأسواق غير كاملة، وهناك نقص في المعلومات في العديد من الأسواق، وقد يتسبب ذلك في أن تكون مدفوعات حقوق الملكية المتفاوض عليها صغيرة بالنسبة للعائد الذي تتوقعه الشركة الأمريكية في استغلال الميزة داخليًا. وأخيرًا، قد تتحمل الشركة الأمريكية تكاليف المعاملات المتزايدة في التعامل مع شركة منفصلة في كل بلد مضيف بدلاً من أن يكون لها شركة تابعة لها في الدولة المضيفة. وإذا كانت الشركة الأم تتعامل مع إحدى الشركات التابعة، فيمكن تقاسم الميز من المعلومات لتحسين العمليات في الدول المضيفة والمحلية، ويمكن اعتماد إستراتيجية تسويقية مشتركة، كما يمكن التعامل مع التعديلات على نحو أكثر سلاسة.

ويذهب دونينغ (Dunning) إلى أن تكاليف استغلال معظم مزايا الملكية غالبًا ما تكون قريبة من الصفر في البلدان المضيفة (على الرغم من أن ذلك ليس صحيحًا في بعض الدول الفقيرة والأقل نموًا)؛ ولذلك فإنه لا يتطلب الكثير من الزيادة في تكاليف المعاملات، أو المخاطر في التكنولوجيا، أو تسرّب براءات الاختراع، لتشجيع الشركات متعددة الجنسيات على الاستثمار في بلد ما، بدلًا من بيع مزاياها. هناك أمثلة، على الرغم من المزايا المرخصة. فثمة اثنان من أشهر الأمثلة الأمريكية هما شركتا كوكا كولا، وماكدونالدز؛ إذ تعطي كوكا كولا تراخيص لحقوق براءات اختراعها في جميع أنحاء العالم ولكنها تحمي حقوقها عن طريق إنتاج شراب حصري في الشركات المملوكة للشركة، وتبيع ماكدونالدز الامتيازات في جميع أنحاء العالم ولكنها تضمن الجودة من خلال مواصفات العقد. وبصفة عامة، كلما زاد تعقيد ميزة الشركات متعددة الجنسيات، زاد احتمال استغلال الميزة داخليًا (Dunning).

وقد يؤدي إضفاء الطابع الداخلي على مزايا الشركة أيضًا إلى انخفاض التكاليف، أو مساعدتها على المنافسة في السوق المحلية. يمكن للشركة الأم والشركات التابعة المشاركة في بعض تكاليف الإنتاج والتوزيع، مثل: البحث، والتطوير، والإعلانات، وما إلى ذلك. وتُستمد وفورات التكلفة هذه من وفورات السعة، حيث يكون للشركة تكاليف أقل لكل وحدة عن طريق أخذ هذه الأنشطة الإضافية. وهناك العديد من الأمثلة على الشركات التي لديها خطوط إنتاج واسعة، وشبكات توزيع تم تجميعها لخفض التكاليف. والاستثمار الأجنبي المباشر هو مجرد وسيلة أخرى لتوسيع نطاق الشركة، للاستفادة من هذه التكاليف المنخفضة، وحتى لو لم تكن تكاليف المنشآت متعددة الجنسية أقل من الاستثمار الأجنبي المباشر، يرى البعض أن الشركات متعددة الجنسيات يمكن أن تستخدم الأرباح من العمليات الخارجية لمكافحة منافسيها في السوق المحلية.

وثمة كلمة أخيرة عن الاستثمار الأجنبي المباشر تنطوي على الطابع الديناميكي للعملة، وليس من غير المألوف أن تصل الشركة إلى الأسواق الدولية من خلال التصدير في البداية؛ لأن المخاطر أقل، والتكاليف الثابتة للتصدير منخفضة بالنسبة للاستثمار المباشر، ومع ذلك ومع زيادة المبيعات الدولية، فإن الشركة تتحمل تكلفة أقل من خلال تحمّل مخاطر التكاليف الثابتة الكبيرة، ولكن انخفاض التكاليف المتغيرة للاستثمار المباشر (Rugman)، وبهذا المعنى فإن الاستثمار الأجنبي المباشر يُمثل نضج عملية تدويل الشركة.

تكاليف وفوائد الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن سوق رأس المال المتكامل على الصعيد العالمي هو نتيجة إدراك العالم أن تدفقات الاستثمار (في شكل محافظ وحقوق الملكية) بين الدول مفيد للجميع. وستستغل الشركات المتطورة على نحو متزايد في عالم كثيف المعلومات والتكنولوجيا مكاسبها، سواء أرادت الحكومات ذلك أم لا، وقد أدركت الحكومات أن كثيرًا من الأنظمة المتعلقة بتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لا تؤدي إلا إلى عزل الدولة عن بقية العالم، ومن ثمَّ ببطء الانتشار التكنولوجي في البلد المضيف، وببساطة تدرك الحكومات المحلية أنها لا تستطيع أن تحافظ بسهولة على شركاتها متعددة الجنسيات من الاستثمار في الخارج، وتدرك الحكومات المضيضة أن من مصلحتها القصوى السماح للشركات متعددة الجنسيات بالدخول.

يسهل رؤية الفوائد المتأتية من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى البلد المضيف عن الفوائد التي تعود على البلد الأصل (المرسل). عندما تقرّر الشركات متعددة الجنسيات بناء مصنع في البلد المضيف، هناك مكاسب فورية في العمالة والدخل من عملية الإنتاج. وستُحقّق هذه المكاسب فوائد مباشرة وغير مباشرة تترشح في جميع أنحاء الاقتصاد، والأهم من ذلك هو التكنولوجيا الجديدة والإدارة والمنافسة التي تجلبها الشركات متعددة الجنسيات، وبعض هذه الفوائد سوف تمتد إلى شركات أخرى في البلد المضيف، وتحسين إدارة وعمليات تلك الشركات، وسيكون هناك في الغالب طلب متزايد على العمال المهرة في المرفق الجديد، كما أن التدريب في أثناء العمل الذي يأتي من ممارسات التوظيف الجديدة في المصنع سيؤدي إلى زيادة كبيرة في المهارات الوظيفية للقوى العاملة القائمة.

وقد عرقلت العديد من الدول المضيضة المحتملة للاستثمار الأجنبي المباشر دخول الشركات متعددة الجنسيات في الستينيات والسبعينيات؛ لأنها شعرت بأن الشركات متعددة الجنسيات "تشتري أصول البلد" أو "تحصل على نفوذ سياسي لا مبرر له" من خلال أنشطتها، ويعتبر دخول شركة أجنبية خسارة للسيادة الوطنية ويضرّ بالسيادة الوطنية، وفي أواخر الثمانينيات وأوائل التسعينيات، أدركت دول كثيرة، ولا سيما في آسيا وأمريكا اللاتينية، أن هذا الموقف يتمثل في إبقاء أفكار وتقنيات جديدة خارج بلدها، وهو ما يشجع على هيكل صناعي متجه نحو الداخل، لا يكون فعالاً جدًّا في إيصال السلع والخدمات

الحديثة^(٢)، ولم يكن هيكل السوق المحلية في هذه الدول منافسًا للغاية، وقررت الدول أن الاستثمار الأجنبي المباشر يمكن أن يجبر شركاتها المحلية على أن تصبح أكثر كفاءة وإدراكًا لرغبات المستهلكين.

تُعَدُّ الولايات المتحدة الأمريكية مثالًا تقليديًا على فوائد استضافة الاستثمار الأجنبي المباشر. كان هناك جدل كبير في أواخر الثمانينيات؛ لأن العديد من حكومات الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية سوف تُوفِّر حوافز ضخمة للشركات متعددة الجنسيات الأجنبية، وخاصة منشآت تصنيع السيارات، لتحديد موقع مصنع داخل الولاية. ويمكن للحكومات أن تُوفِّر تحسينات في البنية التحتية، والإعفاءات الضريبية، وغيرها من الفوائد المرتبطة بالاستثمار الأجنبي المباشر. قدمت ولاية كنتاكي ١٥٠ مليون دولار من الحوافز لشركة تصنيع تويوتا، لتحديد موقع في جورج تاون في عام ١٩٨٦، وهذا دليلٌ واضح على أن الدول تعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مفيدًا للغاية للتنمية الاقتصادية، وكثيرًا ما يكون لدى الدول عملية مناقصة أقل وضوحًا، ولكن من الواضح أن الشركات متعددة الجنسيات في بعض الصناعات التي لديها مرافق إنتاج واسعة النطاق وكثيفة التكنولوجيا غالبًا ما تتلقى حوافز لتحديد مكانها في دول أو مناطق معينة.

الفوائد التي تعود على الدولة الأم أقل وضوحًا وربما قد تكون غير ملحوظة. يجوز للشركة الأم تصدير المنتجات إلى الشركات التابعة، بحيث يمكن زيادة العمالة والدخل في البلد الأصلي، ومن الطبيعي أن يتم التصدي لهذه الفوائد من قبل أي استيراد للمنتجات من الشركات التابعة التي سبق أن أنتجتها الشركة الأم، ومن الممكن أن تتعلم الشركات متعددة الجنسيات أشياء من الشركات التابعة لها، يمكن نقلها إلى العمليات في الشركة الأم لجعل الإنتاج أكثر كفاءة. وأخيرًا، سيجد المستثمرون في الأسهم في الشركات متعددة الجنسيات التي يُرجَّح أن يكونوا ممثلين تمثيلاً كبيرًا من مواطني البلد الأصلي، أن العائدات من استثماراتهم ستزداد إذا نجحت الشركات التابعة، وهو ما يزيد من دخل الدولة.

ومن العوامل الرئيسية لفوائد الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي بالنسبة للبلد الأم، العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة الدولية، واعتبرت مفاهيم مبكرة بشأن الاستثمار الأجنبي

(٢) كانت المكسيك حالة كلاسيكية لمثل هذه الظاهرة، حيث كان الاستثمار الأمريكي على وجه الخصوص مشبَّطًا بشدة من خلال المتطلبات القانونية والمتاعب التنظيمية. تقدَّم مزيد من التفاصيل عن هذه التغييرات بالنسبة للمكسيك في الفصل السابع.

المباشر أنها بديل عن التجارة، بمعنى أن الشركات تختار الاستثمار في الدول المضيفة بدلاً من التصدير إلى تلك الدول (Mundell)، ويُطلق على هذا النوع من الاستثمار الأجنبي المباشر (أفقي) حيث تقوم الشركات متعددة الجنسيات بتنفيذ النوع نفسه من الأنشطة في البلد المضيف، كما هو الحال في البلد الأم، وإذا كان الأمر كذلك، فإن هناك خسائر في الوظائف في البلد الأم بسبب انخفاض الصادرات.

ومع ذلك، فهناك نظرة أكثر واقعية للتجارة العالمية تعترف بأن التجارة في المنتجات الوسيطة مهمة جداً، حيث تستطيع الشركات الأم أن تبيع بعض الإنتاج إلى دول أخرى لجعل أنشطتها في بلدانها أكثر قدرة على المنافسة على الصعيد الدولي، وهذا ما يحدث في الاستثمار الأجنبي المباشر الرأسي، حيث تُستخدم أنشطة البلد المضيف كمدخلات أو نواتج للأنشطة في البلد الأم، وفي هذه الحالة يمكن أن يؤدي الاستثمار الأجنبي المباشر إلى زيادة الصادرات من البلد الأم حتى قبل إدراج آثار الدخل في البلد المضيف. وعلاوة على ذلك، تعمل الشركات متعددة الجنسيات على تنويع خطوط الإنتاج بحيث يمكن لمرافق الإنتاج في البلد المضيف لبعض المنتجات أن تُحفّز الطلب على خطوط الإنتاج الأخرى المنتجة حصرياً في البلد الأم. ويمكن النظر إلى الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه تأزر في هذا الرأي المتعدد الجوانب، وهو ما يؤدي إلى زيادة صادرات البلد الأم. غير أن العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتجارة لا تزال مسألة مثيرة للجدل.

وعلى الرغم من آثار هذه الشركات على صادرات البلد الأم، فإنه يُسمح للشركات متعددة الجنسيات في معظم البلدان باتباع ممارسات تجارية عادلة خارج بلدانها الأم دون قيود، وهناك القليل الذي يمكن أن يفعله البلد الأم لثني الشركات متعددة الجنسيات عن الاستثمار دولياً في اقتصاد السوق الحر. والاستثمار الأجنبي المباشر هو إحدى الإستراتيجيات التي يمكن أن تستخدمها الشركات متعددة الجنسيات لمساعدتها على تعظيم الأرباح في جميع عملياتها. وستدفع القوى التنافسية قرارات الشركات متعددة الجنسيات، وهناك القليل الذي يمكن أن يفعله البلد الأم لإحباط الاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي.

مناقشة الإطار (١, ١٢) أمثلة على القيود المفروضة على الشركات متعددة الجنسيات:

تُوضع بعض القيود على الشركات متعددة الجنسيات التي تُقيد ممارساتها التجارية. على سبيل المثال، من غير القانوني لأي شركة لديها عمليات في الولايات المتحدة الأمريكية رشوة الموظفين العموميين في بلد أجنبي. كما أنه من غير القانوني لأي شركة لديها عمليات في الولايات المتحدة الأمريكية أن تتعامل مع كيانات في كوبا (على الرغم من أن القانون قيد المراجعة)، وعلى الرغم من أن هذه القيود مثار جدل، فإنها تُفرض أحياناً على سلوك الشركات متعددة الجنسيات. وقبل عام ١٩٧١، كانت لدى وزارة التجارة الدولية والصناعة اليابانية سياسة معلنة، مفادها أنه لا يمكن ترحيل أي عامل ياباني بسبب الاستثمار الأجنبي المباشر الياباني (Bergsten, Horst, and Moran).

الاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعات الغذائية:

من الصعب الحصول على معلومات عن عمليات شركات الأغذية المتعددة الجنسيات، وتُقدّم معظم الشركات تقريراً فقط عما هو مطلوب، من خلال تسجيلها مع البورصات والحكومات (مثل تقارير K-١٠ المطلوبة من قبل لجنة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية). من السهل الحصول على بيانات المبيعات للشركات التي يتم تداول أسهمها المشتركة في معظم البورصات، ولكن تحديد المبيعات حسب البلد أو تدفق المنتجات بين الشركات التابعة أمرٌ مستحيل الآن، ولا يتم تضمين مبيعات الأغذية من قبل الشركات التي تبيع العديد من المنتجات؛ لأنها ليست مُصنّفة كشركات غذائية أو لم يتم تقسيم مبيعاتها الغذائية. وول مارت هي أكبر متاجر لبيع المواد الغذائية في العالم (حيث تبلغ مبيعاتها أكثر من ٢٥٠ مليار دولار سنوياً)، ولكنها غير مدرجة كشركات غذاء متعددة الجنسيات؛ لذلك سيُركّز هذا القسم على مبيعات شركات الأغذية المُصنّفة كشركات غذائية، ولديها بيانات متاحة للجمهور.

يتضمن الجدول ١, ١٢ أهم خمس عشرة شركة لتصنيع الأغذية والمشروبات في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا، ومعظم هذه الأسماء مألوفة ولكنها ليست كلها شركات أمريكية. شركات نستله، وجبس، وأنيوسر بوش إنبيف متعددة الجنسيات، ومكاتبها الأصلية في سويسرا والبرازيل وهولندا على التوالي. ولقد تم شراء شركة سميثفيلد للأغذية مؤخراً من قبل مجموعة شينيواي

(الصين). شركة بيبسيكو الرائدة في المبيعات لديها العديد من الأطعمة الخفيفة بالإضافة إلى خطوط المشروبات. شركتا مارس وكارجيل هما من الشركات الخاصة التي يتم تقدير مبيعاتها. قد يكون من الصعب تتبُّع ما هي العلامات التجارية المملوكة من قِبل شركات مختلفة. تم شراء أنيوسر-بوش من قبل إنبيف في عام ٢٠٠٨. وكانت جميع هذه المبيعات من مصانع في الولايات المتحدة الأمريكية أو كندا، ولكن معظم هذه الشركات لديها عمليات في جميع أنحاء العالم.

شركات الأغذية والمشروبات الأجنبية التي لها عمليات في الولايات المتحدة الأمريكية لها تأثير كبير على الاقتصاد. وبلغت مبيعاتها ١٠٦ مليارات دولار في الأغذية، و٣٤ مليار دولار في المشروبات، ووظفوا ٢٥٨ ألف شخص، وبلغت أصولها ٢٢٧ مليار دولار في عام ٢٠١٢. وتُوفّر هذه الشركات الغذاء للأشخاص في الولايات المتحدة الأمريكية ولكنها تقوم أيضًا بتصدير الأغذية من هذه الشركات التابعة لها، وفي ذلك العام بلغت صادرات الأغذية المُصنَّعة من هذه الشركات التابعة ٩, ١ مليارات دولار، في حين بلغت صادرات المشروبات ١, ٦ مليار دولار.

الجدول (١, ١٢): مبيعات أكبر ١٥ شركة لتصنيع الأغذية والمشروبات في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (٢٠١٣) بمليارات الدولارات

الشركة	مبيعات المواد الغذائية / المشروبات
بيبسيكو	٣٧,٨
تايسون للأغذية	٣٣,٠
نستله (الولايات المتحدة الأمريكية وكندا)	٢٧,٣
جيس (الولايات المتحدة الأمريكية)	٢٢,١
كوكا كولا	٢١,٦
أنيوسر - بوش إنبيف	١٦,٠
كرافت للأغذية	١٤,٣
سميث فيلد للأغذية	١٢,٥
المطاحن العامة	١٢,٥
كوناغرا للأغذية	١١,٥
مارس	١١,٠١
كيلوغ	٩,٧

تابع الجدول (١، ١٢).

الشركة	مبيعات المواد الغذائية / المشروبات
دين للأغذية	٩,٠
هورمل للأغذية	٩,٠
كارجيل	٨,٥١

مقدرة لأنها خاصة

المصدر: *Food Processing* (<http://www.foodprocessing.com/top100/top-100->) on February 5, 201.

تعكس مبيعات الشركات متعددة الجنسيات على نطاق العالم ضخامة سوق الأغذية العالمي. شركة نستله لديها مبيعات ما يقرب من ١٠٠ مليار دولار، أي ما يقرب من أربعة أضعاف مبيعاتها في الولايات المتحدة الأمريكية. ستة من أصل ١٥ من أكبر الشركات متعددة الجنسيات للأغذية في العالم هي شركات أمريكية (الجدول ٢، ١٢). بيبسيكو تُحقّق العديد من المبيعات خارج الولايات المتحدة الأمريكية كما في الداخل، ومع ذلك فهي لا تزال خلف نستله وآرتشر دانيلز ميدلاند، وهي شركات للتعامل مع الحبوب وتصنيعها وتعمل في كل بلد تقريباً. بانج هي شركة أخرى للتعامل مع الحبوب وتصنيعها. تقوم شركة موندليز إنترناشونال بتصنيع مجموعة من الشوكولاتة، والوجبات الخفيفة، وغيرها من الماركات (Cadbury, Dentyne, Gevalia, Milka, Nabisco, Oreo, Ritz, Tang, and Triscuit).

الجدول (٢، ١٢): المبيعات (بمليارات الدولارات) والمقر القطري لأكثر شركات تصنيع الأغذية والمشروبات في العالم، العام المالي الأخير

الشركة	الدولة	مبيعات المواد الغذائية / المشروبات
نستله S.A	سويسرا	٩٩,٤
قوس. دان. ميد	الولايات المتحدة الأمريكية	٨٩,٧
بيبسيكو	الولايات المتحدة الأمريكية	٦٦,٤
يونيليفر	المملكة المتحدة / هولندا	٦٦,١
بانج	الولايات المتحدة الأمريكية	٦١,٤
كوكا كولا	الولايات المتحدة الأمريكية	٤٦,٣
ويلمار الدولية	سنغافورة	٤٤,١
أنيسر - بوش إنيف	بلجيكا	٤٣,٢

تابع الجدول (٢، ١٢).

الشركة	الدولة	مبيعات المواد الغذائية / المشروبات
جيس	البرازيل	٤٣,٠
موندليز الدولية	الولايات المتحدة الأمريكية	٣٥,٣
تايسون للأغذية	الولايات المتحدة الأمريكية	٣٤,٨
دانون S.A.	فرنسا	٢٨,٣
هاينكن هولدنجز	هولندا	٢٥,٥
كيرين برو	اليابان	٢٣,١
الأغذية البريطانية	المملكة المتحدة	٢٠,٨

المصدر: Forbes On-line (<http://www.forbes.com/global2000/>) on February 6, 2015

تعتبر أنشطة الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية ضخمة ومتنامية. في عام ٢٠٠٥، كان هناك ٥٠٤ شركات تابعة، معظمها مملوكة لسبع وستين شركة غذائية متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية مع أصول بقيمة ٩٨ مليار دولار، ومبيعات بقيمة ١١١ مليار دولار، و٤١٦ ألف موظف^(٣) (Bureau of Economic Analysis, BEA). وبحلول عام ٢٠١٢ كان هناك ٦١٣ شركة أغلبها تابعة مملوكة، وتمتلك أصولاً بقيمة ٢٣٤ مليار دولار، ومبيعات قدرها ٢٢٦ مليار دولار، و٤٦٥ ألف موظف، وبلغت القيمة المضافة الإجمالية لهذه الشركات التابعة لعام ٢٠١٢ ما قيمته ٣٦,٨ مليار دولار، وكانت مبيعات هذه الشركات التابعة نحو أربعة أضعاف قيمة صادرات الأغذية المصنعة من الولايات المتحدة الأمريكية. استوردت هذه الشركات الأمريكية التابعة ٧,٤ مليارات دولار من الولايات المتحدة الأمريكية، وصدرت ١٤,١ مليار دولار إلى الولايات المتحدة الأمريكية، ومن المعروف أن معظم هذا الاستثمار الأجنبي المباشر هو أفقي في الطبيعة (أنها تؤدي نفس نشاط الشركات الأم والشركات التابعة لها)، وتُباع الغالبية العظمى من إنتاجية الشركات التابعة في الولايات المتحدة الأمريكية في البلد المضيف (Handy and Henderson).

(٣) هناك ٢٥ مليون دولار للشركات التابعة؛ لذلك لا يتم تضمين الشركات التابعة الصغيرة في هذه الأرقام.

تحدث معظم هذه المبيعات التابعة (٣, ٨٨ مليار دولار) في أوروبا، مع ١, ٦٥ مليار دولار في أمريكا اللاتينية، و ٠, ٣٦ مليار دولار في آسيا، وكانت الدولة الرائدة في مجال مبيعات شركات المواد الغذائية متعددة الجنسيات للولايات المتحدة الأمريكية هي كندا، حيث بلغت مبيعاتها ٤, ٣٢ مليار دولار، تليها البرازيل (٢, ٣١ مليار دولار)، وألمانيا (٨, ١٦ مليار دولار)، والمملكة المتحدة (٥, ١٥ مليار دولار)، والمكسيك (٨, ١٣ مليار دولار)، وهولندا (٥, ١٣ مليار دولار). وتختار الشركات الأمريكية متعددة الجنسيات الدول ذات الثروة المماثلة للولايات المتحدة الأمريكية لشركاتها التابعة، بدلاً من تحديد مكانها في الدول ذات الدخل المنخفض، حيث تكاليف عوامل الإنتاج وخصوصاً العمالة تكون أقل. وقد أظهرت الأبحاث أن حجم سوق البلد المضيف، والسياسات الضريبية، والفوارق في أسعار الصرف من المحددات المهمة لموقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة الأمريكية في صناعة الأغذية، ولا تُشكّل الأجور في البلد المضيف محددات مهمة لأنماط الاستثمار الأجنبي المباشر للولايات المتحدة الأمريكية (Ning and Reed).

كما أن شركات المشروبات الأمريكية هي أيضاً لمستثمرين أجانب نشطين مع ٢٩٢ شركة تابعة من ست عشرة شركة أمريكية متعددة الجنسيات، وبلغت أصولها ٢٤٢ مليار دولار، وبلغت مبيعاتها ٩١ مليار دولار في عام ٢٠١٢. لا تمتلك العديد من شركات المشروبات الأمريكية متعددة الجنسيات غالبية الشركات التابعة لها (بيانات تقارير مكتب التحليل الاقتصادي عن جميع الشركات التابعة، والشركات التابعة المملوكة للأغلبية)، وهو ما يشير إلى أنها غالباً ما تكون مشاريع مشتركة (ربما مع شركات محلية)، وبلغ عدد العاملين في هذه الشركات التابعة ٢٥٨ ألف موظف، وبلغت القيمة المضافة الإجمالية ٦٢ مليار دولار، وهي نسبة تزيد قليلاً عن القيمة المضافة لشركات تصنيع الأغذية. كما أن نمو شركات المشروبات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية كان أعلى من تصنيع الأغذية منذ عام ٢٠٠٥.

مناقشة الإطار (٢, ١٢): تُعدُّ الشركات متعددة الجنسيات مهمة في المفاوضات التجارية أيضاً:

يُظهر النزاع التجاري بين الولايات المتحدة الأمريكية والإكوادور وغواتيمالا وهندوراس والمكسيك ضد دول الاتحاد الأوروبي أهمية وقوة الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية. في عام ١٩٩٣، طبّقت دول الاتحاد الأوروبي سياسات سمحت للموز المستورد من

المستعمرات الإنجليزية والفرنسية السابقة في منطقة البحر الكاريبي بزيادة فرص الوصول وبتعريفات جمركية أقل عن الموز المستورد من أمريكا الوسطى والجنوبية، وهذا يحدُّ بشدة من وصول هذا الموز إلى سوق مهم. قدمت الدول الخمس المذكورة أعلاه التماسًا إلى منظمة التجارة العالمية على الاتحاد الأوروبي. تغيير نظام استيراد الموز، وليست المساواة بين الأفضليات بين دول منطقة البحر الكاريبي ودول أمريكا الوسطى / أمريكا الجنوبية، ولكن على الأقل لخفض التشوهات.

قد يتساءل المرء عن سبب مشاركة الولايات المتحدة الأمريكية في هذه القضية، حيث إنَّ الولايات المتحدة الأمريكية لا تُصدِّر الموز، وهي دولة مستوردة كبيرة. والربط هو أن شركتين أمريكيتين متعددي الجنسيات هما: شركة دول للأغذية، وشركة ماركة تشيكيتا لديهما استثمارات ضخمة في صناعات الموز في أمريكا الوسطى والجنوبية، وتتضرر أعمالهم بسبب صعوبة تصدير الموز إلى الاتحاد الأوروبي؛ وذلك بسبب تلك التفضيلات.

تتفق منظمة التجارة العالمية مع موقف الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأخرى، وقد حُكِمَ ضد الاتحاد الأوروبي ثلاث مرات، ولا يزال الاتحاد الأوروبي مستمرًا في المماطلة عن طريق المناورات القانونية لتأخير المزيد من التحرير. في ديسمبر ١٩٩٨، طلبت الولايات المتحدة الأمريكية الحق في سحب ٥٢٠ مليون دولار من الأفضليات التجارية (أو زيادة التعريفات لتوليد إيرادات التعريفات بمقدار ٥٢٠ مليون دولار) على مختلف سلع دول الاتحاد الأوروبي، إذا لم تتبع حكم منظمة التجارة العالمية، وعادت اللجنة وأفادت بأنه يمكن للولايات المتحدة الأمريكية أن تسحب ١٩١ مليون دولار أمريكي من الأفضليات التجارية إذا لم يُحرَّر الاتحاد الأوروبي أكثر من ذلك. حتى كتابة هذه السطور، لم يتم سحب التفضيلات ولكن من الواضح أن السياسة التجارية الأمريكية تهدف إلى الحفاظ للوصول إلى الأسواق للمُصدِّرين الأمريكيين، والشركات متعددة الجنسيات.

وقد أُجري بعض التحليل للظروف التي تصبح فيها شركات الأغذية شركات متعددة الجنسيات، وما هي العوامل التي تُحدِّد حجمها ونجاحها، ووجد ريد ونينغ (Reed and Ning) في تحليلها لثلاث وأربعين شركة لتصنيع الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية، أن الشركات التي أصبحت متعددة الجنسيات هي شركات أكثر كثافة لرأس المال، ولديها خطوط إنتاج واسعة ومتنوعة، وكان الانتقال إلى المنطقة المتعددة الجنسيات وسيلةً لاستغلال تلك المزايا، وبمجرد أن أصبحت

الشركات متعددة الجنسيات، أثرت هذه العوامل نفسها بشكل إيجابي على حجمها. ووجدت الدراسة أيضًا أن الشركات متعددة الجنسيات التي تنفق نسبة أعلى من ميزانيتها على التسويق، تميل إلى أن تكون أكبر؛ في حين أن الشركات متعددة الجنسيات التي تنفق نسبة أعلى من ميزانيتها على البحث والتطوير، تميل إلى أن تكون أصغر. وتشير هاتان النتيجةتان اللاحقتان إلى أن الشركات متعددة الجنسيات لها علامات تجارية قوية ترغب في استغلالها، ولكنها لا تميل إلى أن تكون لديها ميزانيات كبيرة في مجال البحث والتطوير، حيث تقوم بتطوير منتجات جديدة قد تتسرب فيها الأفكار إلى دول أخرى.

استخدم هندرسون وفوروس وهيرسكبيرغ (Henderson, Voros and Hirschberg)، ١٤٤ شركة من شركات الأغذية من جميع أنحاء العالم، في تحليلهم لسلوك الشركات متعددة الجنسيات. ووجد الباحثون أن الشركات الصغيرة تميل إلى التصدير، في حين أن الشركات الكبيرة تميل إلى الاستثمار، للوصول إلى الأسواق الخارجية؛ وتميل الشركات الأكثر تخصصًا إلى التصدير، في حين تميل الشركات الأكثر تنوعًا إلى الاستثمار؛ والشركات ذات الحصة الكبيرة في السوق المحلية، من المرجح أنها تستثمر أكثر مما تُصدّر. وخلصوا إلى أن الشركات تستثمر في الخارج لاستغلال العلامات التجارية والنوايا الحسنة للشركات، ولا سيما الشركات غير الأمريكية، وأن الشركات متعددة الجنسيات غير الأمريكية تميل إلى تصدير نسبة أعلى من إنتاجها من الشركات متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية.

انتشرت سلاسل المطاعم المملوكة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية في جميع أنحاء العالم، وهي مجال مهم للاستثمار الأجنبي المباشر لصناعة الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية. ست من أفضل سبع سلاسل مطاعم هي أمريكية ولها أسماء معروفة. في عام ٢٠١٣، بلغت مبيعات شركة ماكдонаلدز وهي سلسلة المطاعم الرائدة في العالم حوالي ١, ٢٨ مليار دولار، ولكن هذا الرقم لم ينمو كثيرًا في السنوات الأخيرة (كانت المبيعات ٢٦ مليار دولار في عام ١٩٩٤)، وتشمل أرقام مبيعات سلاسل المطاعم في الجدول (٤, ١٢) الشركات المملوكة للشركة، والمؤسسات المملوكة لأصحاب الامتيازات، ولكن هذا يدل على الوجود الدولي للشركات متعددة الجنسيات. كما نمت سلاسل المطاعم المهمة الأخرى المملوكة للولايات المتحدة الأمريكية، مثل: ستاربكس، وداردن، وشيبوتل بشكل أسرع. تشمل العلامات التجارية لشركة يم كنتاكي فرايد تشيكن، وبيتزا هت، وتاكو بيل، وA&W، وكلها لها وجود كبير خارج الولايات المتحدة الأمريكية، لكنها لم تنمو بسرعة في العقد

الماضي أيضًا. مجموعة كومباس هي مورّد الغذاء المؤسسي للمستشفيات والمدارس وغيرها من المرافق في المملكة المتحدة، وأجزاء أخرى من أوروبا، ولديها القليل من العلامة التجارية. تم شراء شركة تيم هورتونسا مؤخرًا من قبل شركة برغر كينغ؛ لذلك هي الآن ضمن شركة أمريكية.

الجدول (١٢, ٣): الشركات الرائدة في مبيعات المطاعم (بمليارات الدولارات)

الشركة	الدولة	إجمالي المبيعات	إجمالي الأصول
ماكدونالدز	الولايات المتحدة الأمريكية	٢٨, ١	٣٦, ٦
مجموعة كومباس	المملكة المتحدة	٢٧, ٤	١٤, ٨
ستاربكس	الولايات المتحدة الأمريكية	١٥, ٣	١٠, ٣
يم براندس	الولايات المتحدة الأمريكية	١٣, ١	٨, ٧
داردن	الولايات المتحدة الأمريكية	٨, ٧	٧, ٢
تشيپولت	الولايات المتحدة الأمريكية	٣, ٢	٢, ١
تيم هورتونس	كندا	٣, ٢	٢, ٣

يشمل المبيعات من المؤسسات المملوكة للامتياز

المصدر: *Forbes On-line* (<http://www.forbes.com/global2000/>) on February 6, 2015

كانت سلاسل المطاعم المملوكة من قبل الأجانب أكثر أهمية في الولايات المتحدة الأمريكية. كانت شركات باسكين روبنز، وبرغر كينغ، ودانكن دونتس، وهارديز مملوكة من قبل شركات أجنبية كبيرة في أوائل الألفينيات، ولكن تمّ شراؤها من قبل مجموعات الأسهم الخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية ومقرها الولايات المتحدة الأمريكية. تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية بالتأكيد الرائدة في شركات الامتياز، الوجبات السريعة. قد يُفاجئك أن سلسلة المطاعم مع أكبر عدد من المؤسسات في الولايات المتحدة الأمريكية والعالم هي مطاعم صب واي، إلا أن مبيعاتها تتضاءل مقارنة مع شركة ماكدونالدز، التي لديها ثاني أكبر عدد من المنشآت في العالم (والأكثر خارج الولايات المتحدة الأمريكية). مطاعم صب واي هي شركة خاصة؛ لذلك فإنها لا تنشر أرقام المبيعات، ولكن يُقدَّر أن مبيعاتها نحو ١٢ مليار دولار. ماكدونالدز وكتاكي فرايد تشيكن لديهما مؤسسات دولية أكثر من المؤسسات الأمريكية. الغالبية العظمى من مواقع شركة تيم هورتونز في كندا، وجميع مواقع شركة ونديس تقريبًا في الولايات المتحدة الأمريكية وكندا (على الرغم من أنها لا يُظهران هذا الرقم في تقريرهما السنوي).

الجدول (٤, ١٢): عدد المنشآت (الولايات المتحدة الأمريكية والدولية) لسلاسل المطاعم الرائدة (بمليارات الدولارات)

الشركة	الولايات المتحدة الأمريكية	الدولية	المجموع
صب واي	٢٦٦١٧	١٥٦١٠	٤٢٢٢٧
ماكدونالدز	١٢٧٥٧	١٦٢٣٧	٢٨٩٩٤
ستاربكس	١١٩٦٢	١١٤٠٦	٢٣٣٦٨
كنتاكي	٤٢٨٥	٩٥٦١	١٣٨٤٦
بيرغر كينغ	٧١٥٥	٦٥١٢	١٣٦٦٧
بيتزا هت	٧٣٥٥	٥٦٠١	١٢٩٥٦
دانكن دونتس	٧٨٢١	٣١٦٨	١٠٩٨٩
وينديس	-	-	٦٥٤٥
تيم هورتونس	٨٦٩	٣٧٠٠	٤٥٦٩
بابا جونز	٢٥٢٩	١٢٢٧	٣٧٥٦

المصدر: *Forbes On-line* (<http://www.forbes.com/global2000/>) on February 6, 2015

حدث نمو سريع أيضاً في الاستثمار الأجنبي المباشر في توزيع الأغذية والخدمات الغذائية في جميع أنحاء العالم. تعتبر شركة تيسكو هي الرائدة في مجال تجارة مواد التجزئة الغذائية في العالم حيث بلغت مبيعاتها ١٠٠ مليار دولار، تليها شركة كارفور (الفرنسية)، وشركة كروجر (الولايات المتحدة الأمريكية). هناك شركات رائدة خارج الولايات المتحدة الأمريكية في مجال التوزيع والتجزئة، وهو ما يشير إلى أن الشركات غير الأمريكية لديها مزايا في تسويق المنتجات الغذائية، ومع ذلك، فإن بعض هذه الأرقام يمكن أن تشمل الأعمال غير الغذائية (خاصة ويسفارمرز وولورثس). هذه القائمة لا تشمل شركة وول مارت، التي ستكون مبيعات الأغذية فيها أعلى بكثير من شركة تيسكو إذا تم تجزئتها، إلا أن شركة "وول مارت" تكافح في العديد من الأسواق الدولية مع شركاتها الغذائية وغير الغذائية.

الجدول (٥, ١٢): مبيعات تجارة التجزئة الرئيسية للأغذية في العالم ودول مكاتبها

الشركة	الدولة	المبيعات
تيسكو	المملكة المتحدة	١٠٠,٦
كارفور	فرنسا	٩٩,٤
كروجر	الولايات المتحدة الأمريكية	٩٨,٥
ويسفارمرز	أستراليا	٥٨,٥

تابع الجدول (١٢, ٥).

المبيعات	الدولة	الشركة
٥٨,٣	أستراليا	وولورتس
٥٧,٣	اليابان	سفن وهولدينج
٤٥,٥	الولايات المتحدة الأمريكية	سيسكو
٤٣,٤	هولندا	رويال أهولد
٣٧,٦	الولايات المتحدة الأمريكية	السيفوي
٣٧,٢	المملكة المتحدة	ج. سينسبوري

المصدر: Forbes On-line (<http://www.forbes.com/global2000/>) on February 6, 2015

الملخص:

١ - المؤسسة متعددة الجنسيات هي شركة لها شركات مملوكة في أكثر من بلد واحد، والشركات التي تمتلكها شركات متعددة الجنسيات خارج وطنها هي شركات تابعة (شركات أجنبية) لشركات متعددة الجنسيات.

٢ - بلغت قيمة الاستثمار الأجنبي المباشر بين الدول ٣, ١ تريليون دولار في عام ٢٠١٣، تضاعفت بأكثر من ٢٠ مرة في أقل من ٣٠ عامًا!

٣ - تشير التقديرات إلى أن رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر بلغ ٨, ٢٢ تريليون دولار في عام ٢٠١٢، أي أكثر من تجارة السلع في ذلك العام، والتي بلغ مجموعها ٩, ١٨ تريليون دولار.

٤ - هناك ثلاث مزايا للشركة لتصبح متعددة الجنسيات: الملكية، والموقع، والاستيعاب (OLI). مزايا الملكية هي جوانب محددة للشركة تجعلها قادرة على إنتاج منتجات أقل تكلفة أو متفوقة، وتعني مزايا الموقع أن هناك مزايا لتكاليف المدخلات أو الجودة متاحة في الدول الأجنبية. وتتمثل مزايا الاستيعاب الداخلي في جوانب الشركة التي تجعل من الضروري أن تتحكم الشركة في وسائل الإنتاج، بدلاً من ترخيص أو بيع مزايا ملكيتها للآخرين.

٥ - تفيد الشركات متعددة الجنسيات البلد المضيف في توفير فرص العمل، والتقنية، والخبرة الإدارية وزيادة المنافسة. وتفيد الشركات متعددة الجنسيات البلد الأم من خلال السماح للشركة

بالتعلم من الشركات التابعة لها، والتركيز على أنشطتها ذات القيمة العالية في البلد الأم، وتقديم مدخلات إلى الشركات الأجنبية التابعة.

٦ - شهدت شركات الأغذية والمشروبات الأجنبية، التي لها عمليات في الولايات المتحدة الأمريكية مبيعات بقيمة ١٠٦ مليارات دولار من الأغذية، و٣٤ بليون دولار من المشروبات؛ وقد وظفوا ٢٥٨ ألف شخص؛ وبلغت أصولها ٢٢٧ مليار دولار في عام ٢٠١٢

٧ - شركات المواد الغذائية متعددة الجنسيات في الولايات المتحدة الأمريكية ضخمة ومتنامية، وفي عام ٢٠١٢، كان لدى هذه الشركات ٦١٣ شركة تابعة أغلبيتها مملوكة، وتمتلك أصولاً بقيمة ٢٣٤ مليار دولار، ومبيعات قدرها ٢٢٦ مليار دولار، و٤٦٥ ألف موظف، وبلغت القيمة المضافة الإجمالية لهذه الشركات التابعة لعام ٢٠١٢ ما قيمته ٣٦,٨ مليار دولار، وكانت مبيعات هذه الشركات التابعة نحو أربعة أضعاف قيمة صادرات الأغذية المصنعة من الولايات المتحدة الأمريكية.

الأسئلة:

- ١ - ما العوامل التي قد تؤدي إلى نمو صادرات الأغذية الأمريكية بسرعة أكبر من الاستثمار الأجنبي المباشر الأمريكي في صناعة الأغذية؟
- ٢ - يبدو أن الشركات متعددة الجنسيات تتزايد من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ. هل هناك أسباب تشير إلى أن هذا الاتجاه قد لا يستمر في المستقبل؟ لماذا نعم أو لماذا لا؟
- ٣ - ما هي بعض مزايا الملكية التي قد تمتلكها شركة التكنولوجيا الحيوية في الولايات المتحدة الأمريكية؟ ولماذا ترغب الشركة في استغلالها من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر؟
- ٤ - هل يجب فرض قيود على الحوافز التي تستخدمها حكومة الولايات والحكومات المحلية لجذب الشركات الأجنبية؟
- ٥ - لماذا يمكن للشركات متعددة الجنسيات أن تشكك في مفاوضات منظمة التجارة العالمية، وتحرير التجارة؟
- ٦ - ابحث في جنسية بعض الشركات الزراعية في منطقتك. لماذا تعتقد أنهم اختاروا موقع الخدمة في الولايات المتحدة الأمريكية؟

References

- 1- Bersten, Fred, Thomas Horst, and Tim Moran. *American Multinationals and American Interests*. Washington, D.C.: Brookings Institute. 1978.
- 2- Bureau of Economic Analysis. "U.S. Direct Investment Abroad" Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce. Various issues.
- 3- Bureau of Economic Analysis. "Foreign Direct Investment in the United States" Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce. Various issues.
- 4- Dunning, John. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen and Irwin. 1981
- 5- Ethier, Wilfred. "The Multinational Firm." *Quarterly Journal of Economics*. 101 No. 4 (1986): 805-33.
- 6- Handy, Charles and Dennis Henderson. "Assessing the Role of Foreign Direct Investment in the Food Manufacturing Industry." in *Competitiveness in International Food Markets*, Bredahl, Abbott and Reed, editors. Boulder: Westview Press. 1994.
- 7- Helpman, Elhanan. "A Simple theory of International Trade with Multinational Corporations." *Journal of Political Economy* 92 (1984): 451-71.
- 8- Henderson, Dennis, Charles Handy, and Steven Neff. "Globalization of the Processed Food Market." Agricultural Economic Report Number 742. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. 1996.
- 9- Henderson, Dennis, Ian Sheldon, and Daniel Pick. "International Commerce in Processed Foods: Patterns and Curiosities." International Agricultural Trade Research Consortium Working Paper #96-3, May 1996.
- 10- Henderson, Dennis, Peter Voros, and Joseph Hirschberg. "Industrial Determinants of International Trade and Foreign Investment by Food and Beverage Manufacturing Firms." in *Industrial Organization and Trade in the Food Industry*. Sheldon and Abbott, editors. Boulder: Westview Press. 1996.
- 11- Horst, Thomas. *At Home Abroad – A Study of the Domestic and Foreign Operations of the American Food Processing Industry*. Cambridge: Ballinger Publishing. 1974.
- 12- Mundell, Robert. "International Trade and Factor Mobility." *American Economic Review* 67 (1957): 321-35.
- 13- Ning, Yulin and Michael Reed. "Locational Determinants of the U.S. Direct Foreign Investment in Food and Kindred Products." *Agribusiness: An International Journal* 11 (1995): 77-85.
- 14- Reed, Michael and Yulin Ning. "Foreign Investment Strategies of U.S. Multinational Food Firms." in *Industrial Organization and Trade in the Food Industry*. Sheldon and Abbott, editors. Boulder: Westview Press. 1996.
- 15- Rugman, Alan. *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. London: Croon Helm. 1981.
- 16- World Trade Organization. "Trade and Foreign Direct Investment." Press Release. October 1996.

الفصل الثالث عشر

القدرة التنافسية في الأسواق الزراعية

تشير نظرية التجارة الكلاسيكية والمكاسب الناتجة عن التجارة إلى أن الدولة ستكون في مجملها أفضل حالاً من خلال التجارة، وستدفق الموارد من الصناعات داخل الدولة التي يكون فيها المنتجون أقل إنتاجية نسبياً، وينتقلون إلى الصناعات التي يكون فيها المنتجون أكثر إنتاجية نسبياً. وتعتبر الأسعار النسبية ومنحنى إمكانيات الإنتاج هما مفتاح فهم هذه المكاسب من التجارة وحركة الموارد من صناعة إلى أخرى.

تقضي الكتب المدرسية في الحديث عن نظرية التجارة الكلاسيكية الكثير من الوقت حول تأثير التجارة على عوائد الموارد (خاصة الأجور والعائد على رأس المال) وشروط التبادل التجاري^(١). ولا تقضي هذه الكتب وقتاً طويلاً في الحديث عن الشركات التي تكمن وراء هذه النظرية، على الرغم من نجاح بعض الشركات في كل صناعة أو فشلها. وهذا هي سمة الكثير من النظريات الاقتصادية، أنها تقوم بعمل جيد في شرح التوازن ولكنه عمل ضعيف في شرح كيف يمكن للشركات المختلفة أن تواجه نفس الإنتاج والمدخلات والأسواق الأخرى، فسوف تربح إحدى الشركات في حين تخسر الشركة الأخرى. يمكن لأحد أن يجادل في أن افتراضات الاقتصاديين بعيدة كثيراً من المشكلة في نجاح الشركات والصناعة؛ لأن الافتراض الشائع هو أن الشركات متطابقة.

يغطي هذا الفصل الأدبيات الجديدة نسبياً حول القدرة التنافسية الدولية، والتي لديها أكثر من مؤسسة كلية إدارة أعمال، وهو محاولة لشرح لماذا تصبح بعض الدول قاعدة أساسية للصناعات

(١) انظر إيثر لمناقشة هذه القضايا وغيرها في النظرية العامة للتجارة الدولية.

الناجحة جداً دون غيرها. وفي هذا التحليل، فإن الدول نفسها ليست تنافسية ولكن هناك صناعات محددة قادرة على المنافسة داخل الدولة الواحدة. سوف تتحول الموارد بين الصناعات، كما تشير نظرية التجارة الكلاسيكية، حيث يكون هناك بعض الصناعات التنافسية، ولكن يركز التحليل على خصائص تلك الصناعات التنافسية وكيفية تطورها، وتحاول القدرة التنافسية أيضاً تفسير الدور المُعزّز بدرجة كبيرة للشركات متعددة الجنسيات في التجارة الدولية والاستثمار الأجنبي المباشر.

بورتر (Porter) هو المؤلف الرئيسي في هذا المجال، وقد حاول خبراء الاقتصاد الزراعي مؤخراً استخدام مفاهيمه في الأسواق الزراعية^(٢).

جذور القدرة التنافسية:

إن نظرية المكاسب الناتجة عن التجارة تعني أن معظم التجارة ستكون بين الدول ذات الاختلافات الكبيرة في أسعار العناصر (الأجور، وأسعار الفائدة، وأسعار الأراضي، وما إلى ذلك). ومع ذلك، فإن الواقع هو أن معظم التجارة هي بين الدول الأكثر تقدماً التي لديها عمل مماثل وغيرها من الثروات. وركزت نظرية التجارة حتى وقت قريب جداً على المنتجات غير المتميزة التي تنتجها شركات ذات تكنولوجيا متماثلة، ولا توجد اقتصادات الحجم الكبير. كانت عناصر الإنتاج المجمعة ثابتة ومتجانسة نسبياً (كانت العمالة منخفضة المهارة مفصلة كما سيحصل عليه الاقتصاديون).

إن العالم مختلف كثيراً عن تلك التي تصورها النظرية العامة للتجارة، وقد أعطت التكنولوجيا للشركات القدرة في التغلب على الموارد الشحيحة (وهذا هو مفهوم الابتكار المستحث، الذي لوحظ لأول مرة في الزراعة من قبل هيامي وروتان (Hayami and Ruttan)). تُغيّر الشركات باستمرار منتجاتها لكسب عملاء جدد. الطلب على مهارات العمل المتخصصة أصبح له أهمية متزايدة، وقد أتاحت الفرص التعليمية المتخصصة للمهارات العمالية التقدم بسرعة مع تغيّر احتياجات صاحب العمل، وتزداد أهمية الشركات متعددة الجنسيات في التجارة والاستثمار، وذلك على الأرجح بسبب اقتصاديات النطاق. استحوذ بورتر على هذه الاتجاهات في مفهومه عن القدرة التنافسية.

(٢) ويأتي كثير من مفاهيم المواد المعروضة في الأجزاء الأولى من الفصل من بورتر.

ويبدأ نموذج القدرة التنافسية بفكرة أن الدول تصبح غنية لأنها تشهد زيادات مطردة في الإنتاجية (للعالة، ورأس المال، وعناصر المدخلات الأخرى)، ولدى سكانها وظائف ذات إنتاجية عالية تدفع جيدًا؛ وصناعاتها تعمل استثمارات مربحة تحقق عائدات جيدة؛ وتضع لوائحها قواعد تساعد الشركات على أن تكون أكثر تركيزًا وإنتاجًا، وتُولد جميع هذه الحالات دخلًا قومياً كبيراً. وتمتلك هذه الدول الغنية صناعات وشركات تنافسية قادرة على دفع أجور موظفيها بشكل جيد؛ لأنهم موظفون ذوو إنتاجية عالية، وهم ينتجون أفضل المنتجات المتاحة، وقد أوجدت الدولة بطريقة أو بأخرى بيئةً تخلق فيها صناعاتها مزايا تتغلب على أي عوائق ناتجة عن الطبيعة (المناخ، الموارد الطبيعية)، أو الإنسان (الأنظمة، الضغط السكاني).

ويعني ذلك بالنسبة لدولة ما أن عملية التنمية ينبغي أن تكون على نحو يجعل هناك شركات وصناعات في الدولة تتوسع باستمرار في إنتاجها وصادراتها من هذه الشركات والصناعات ذات الإنتاجية العالية. وستدفع هذه الصناعات لعمالها أجوراً أعلى لأنها أكثر إنتاجيةً، وستجذب الاستثمار لأن العائدات مرتفعة. ومع ذلك، فإن هذه العملية ذاتها سوف تجعل الصناعات الأخرى أقل قدرةً على المنافسة داخل الدولة؛ لأن تلك الصناعات لا يمكن أن تُضاهي عوائد العوامل (وخاصة الأجور) من الصناعات التي تتوسع. وهذه العملية منطقية من الناحية الاقتصادية. الطريقة الوحيدة التي يمكن أن تتوسع بها هذه الشركات والصناعات (نظرًا إلى أن مجمع العمال الكلي ثابت نسبيًا) هو عن طريق تحويل الموارد نحو الصناعات التي تزداد إنتاجيتها، وتحويل الموارد بعيدًا عن الصناعات الأقل إنتاجية إلى دول أخرى عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر أو الواردات. الشركات العاملة في هذه الصناعات الأقل إنتاجًا سوف تخرج عن العمل، أو ستُحوّل معظم عملياتها إلى دول أخرى.

النظرية الديناميكية المبكرة للتجارة التي يمكن أن تُفسّر هذا التحول في الموارد إلى المواقع الأجنبية، هي نظرية دورة حياة المنتج التي طوّرها فيرنون (Vernon). في المرحلة الأولى، تقوم الشركة بتطوير منتج جديد (أو تكنولوجيا جديدة لإنتاج منتج قائم)، وتبيعه في سوقه المحلي. في المرحلة الثانية حيث تنتشر المعلومات والتكنولوجيا، يتم تصنيع المنتج من قبل الشركات الأجنبية، وهو ما يقيد السوق للشركة الأصلية المبتكرة. وفي المرحلة الثالثة، تجعل الشركات العالمية ذات التكلفة المنخفضة من المستحيل على الشركة الأصلية تصدير المنتج على الإطلاق. وفي المرحلة النهائية، لا يمكن للشركة

الأصلية تصنيع السلعة في بلد المنشأ؛ لأنها لا تستطيع منافسة الواردات منخفضة التكلفة. وخلال هذه العملية، يمكن أن تكون منشآت الإنتاج الأجنبي مملوكة للشركة الأصلية من خلال الاستثمار الأجنبي المباشر، وهكذا يمكن للشركة نفسها تصنيع المنتج في العديد من الدول، ولكن إنتاج البلد الأم من المرجح أن ينخفض بعد المرحلة الأولى.

تعتبر الشركات متعددة الجنسيات عنصراً محورياً لنموذج القدرة التنافسية؛ لأن هذه الشركات التي لها عمليات في أكثر من بلد واحد تخصص في إنتاج وتوزيع منتجات متميزة باستخدام عمليات ذات إنتاجية عالية. هذه الشركات تقود العالم في الإنتاج والإدارة والتسويق في الصناعات الخاصة بها، فهي أساسية في المساعدة على زيادة مستويات الدخل في بلدها والحفاظ على قدرة بلدها على المنافسة. وهناك عموماً مقياسان للقدرة التنافسية للشركة أو للصناعة في هذا الإطار هما: مقدار الصادرات، والاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي.

وتُعدُّ طبيعة المنافسة في البلد الأم حاسمةً في إعداد الشركات للسوق الدولية، وعلى وجه التحديد، إذا كان للصناعة العديد من الشركات التي تتنافس بشكل صارم داخل السوق المحلية، فإن هذه الصناعة ستكون أكثر تنافسيةً على الصعيد الدولي. إذا واجهت الشركات في الصناعة تهديدات من إدخال منتجات جديدة، وداخل الشركة الجديدة، والكثير من التنافس بين المنافسين الحاليين، ثم أنها سوف تكون أكثر قدرةً على مواجهة منافسة جديدة في المستقبل. وإذا اضطرت الشركات إلى التعامل مع مشترين شديدي التمييز لمنتجاتها، فإن ذلك سوف يُجبر الشركات في هذه الصناعة على إجراء تغييرات مستمرة لتلبية طلبات العملاء، ومن ثم فإن الشركة تتمتع بميزة. وإذا تمكنت الشركات من شراء مدخلاتها في الأسواق التي تتسم بالمنافسة الشرسة بين الموردين حيث يوجد ابتكار مستمر في المدخلات، فإن الصناعة تكون في صالحها. كل هذه العوامل قد تجعل من الصعب على الشركات الفردية البقاء والاستمرار، ولكنها تجبرها على التعامل مع مثل هذا السلوك بين الموردين والمشتريين والمنافسين، والتفكير باستمرار في طرق جديدة لممارسة الأعمال التجارية.

يقول بورتير (Porter) إن الشركات قادرة على المنافسة / النجاح على أساسين: الأول، هو أن الشركة يمكن أن تتنافس من خلال توفير المنتج الأقل سعراً. وإن السوق مؤسَّس بشكل جيد ولا

يمكن تمييز إنتاج الشركة بشكل ملحوظ عن المنتجات الأخرى. وبالتالي، فإن الشركة تتنافس من خلال تصميم وإنتاج وتسويق المنتج بأكثر الطرق كفاءة. تزدهر الشركة طالما أن هذا يؤدي إلى تكاليف أقل من المنافسين الآخرين وقادرة على المنافسة. وفي نهاية المطاف، يمكن للشركة البقاء على قيد الحياة عند أي تخفيضات في الأسعار التي تأتي بسبب انخفاض تكاليف الإنتاج من أي شركة أخرى.

وَصُغ إستراتيجية منخفضة التكلفة أمرٌ صعبٌ؛ لأنَّ الشركات الجديدة يمكنها في كثير من الأحيان تقليد عملية إنتاج الشركة، وتُخفض تكاليف إنتاجها على مرَّ الزمن. ومع تزايد العولمة، هناك دائمًا دول تكون فيها تكاليف العمالة منخفضة، وقد تحسَّنت مهارات العمل بما فيه الكفاية لبدء إنتاج المنتج. إذا لم تكن عملية الإنتاج معقدةً بشكل استثنائي، فلن تواجه الشركة منافسةً في سوقها المحلي فحسب، بل تواجه منافسةً متزايدةً في الأسواق مع انخفاض تكاليف العمالة. يمكن أن تتطور تقنية جهاز المطحنة، بحيث يتم تطوير تقنيات خفض التكاليف باستمرار، ولكنَّ المنتجين لا يستفيدون من التقنيات الجديدة لأن أسعار الإنتاج تتكيف بسرعة. وقد قال كوكرين (Cochrane) منذ فترة طويلة إن هذا هو الحال في الزراعة الأمريكية. كما يمكن للمرء أن يتخيل أن بقاء المنتج عند تكاليف منخفضة التكلفة ليس بالمهمة السهلة، ويتطلب استثمارًا مستمرًا في التقنية للحد من التكاليف.

الطريقة الثانية للتنافس: هي على أساس منتج متميز يلبي قطاعات معينة من السوق، وبهذه الطريقة، تُمَيِّز الشركة إنتاجها عن إنتاج جميع الشركات الأخرى؛ لذلك هناك ضغط أقل لخفض تكاليف الإنتاج باستمرار، ومن المحتمل أن تكون هناك شركات أخرى تنتج منتجات مماثلة، ولكن هذه المنتجات ليست متطابقة؛ لذلك المنافسة السعرية أقلَّ والشركة لديها المزيد من الطرق للحفاظ على العملاء الحاليين وتشجيع العملاء الجدد. يُوفَّر التمايز في المنتج مزايا أكثر دوامًا، ولكنه عادةً ما يتطلب التحسين المستمر للمنتجات والتقنية ومهارات العمل. الشركة لا يمكنها البقاء مع المنتج نفسه لفترة طويلة جدًا وإلا فإنَّ غيرها من الشركات سوف تلحق بها، وتتطلب هذه الإستراتيجية استثمارًا مستمرًا لضمان أن منتجات الشركة متباينة.

وبما أن العالم أصبح أكثر تكاملًا، وأن الحواجز أمام التجارة والاستثمار بين الدول تنخفض، فإن الشركات لم تعد مقيدةً بسوقها المحلية. يمكن للشركات استغلال إستراتيجياتها عالميًا من خلال

التصدير أو الاستثمار للوصول إلى الأسواق الدولية. نُظِّم المعلومات متطورة للغاية ومنخفضة التكلفة، بحيث يمكن للشركات الوصول إلى هذه الأسواق بسهولة متزايدة، واعتمادًا على وفورات الحجم في الإنتاج، واقتصادات السعة في مجال التسويق، وتكاليف النقل، والحوافز التجارية، والاختلافات في الاحتياجات المحلية وعوامل أخرى، يمكن للشركات أن تُقرَّر بين الاحتفاظ بالإنتاج في بلدها الأم وتصديره إلى الآخرين، أو الاستثمار في مرافق الإنتاج في دولة أخرى.

ولهذه القرارات على مستوى الشركات نتائج مهمة بالنسبة للدولة الأم ورفاهه الاقتصادي. وإذا كانت الدول تتفهم ما يجعل هذه الشركات قادرةً على المنافسة بشكل كبير، فإنها تقوم بصياغة السياسات ووضع الأنظمة وإجراء الاستثمارات التي من شأنها أن تؤدي إلى عمالة أكثر إنتاجية، وزيادة الدخل القومي، وزيادة الصادرات والاستثمار الأجنبي المباشر. وكحد أدنى، يجب على الحكومات أن تساعد على تهيئة بيئة تُمكن شركاتها وصناعاتها التنافسية من النجاح مع مرور الوقت، وإلا فإن العديد من الدول تواجه احتمال ركود أو تراجع الصناعات وانخفاض الدخل القومي. وكما سيتبين، وجود صناعات تنافسية حيوية لا يعني أنه لا توجد مشاكل يجب التغلب عليها، ولكن الهيكل الصناعي الناتج أفضل بكثير من البديل.

ماسات بورتير الأربع:

كيف يمكن للبلد الأم أن يُوفّر بيئةً تُحفّز شركاته على أن تصبح شركات قادرةً على المنافسة دوليًا، بحيث تقوم باستمرار بتحسين منتجاتها ومهاراتها وذلك لتحقيق مستويات عالية من الدخل والعائد على الاستثمار؟ ومن الواضح أنه يجب أن يكون لدى البلد الأصلي أسواق تتسم بالديناميكية والتحدي والتميز بحيث تتعود شركاتها على بيئة تجبرها على ترقية أو خسارة حصة السوق. يجب أن يركز البلد الأم على المنتجات التي لديها جميع مكونات النجاح للصناعة، والديناميكية للحفاظ على هذا النجاح. هذا لا يبدو سهلاً، ولكن يمكن للمرء أن يتصور أن هذه العوامل ضرورية لتلبية متطلبات المستهلكين المتغيرة باستمرار.

وقد صنّف بورتر بيئة النجاح في أربعة مجالات هي: ظروف العوامل (عناصر الإنتاج)، وظروف الطلب، والصناعات ذات الصلة والداعمة (شركات مساعدة)، وإستراتيجية وهيكل وتنافس الشركة. ولكل مجال من هذه المجالات جوانب ذات صلة بصناعة معينة في بلد معين، وأحياناً يكون أحد المجالات أكثر أهمية من الآخر، ولكن عادةً ما تكون الشركات والصناعات الناجحة ذات جوانب إيجابية مرتبطة بالمجالات الأربعة جميعها. كل مجال تَمَّت مناقشته على حدة.

ظروف العوامل:

أساس النظرية العامة للميزة النسبية والمكاسب الناتجة عن التجارة هو وجود مجموعات عوامل مختلفة بين الدول. الدول التي لديها وفرة في الأراضي تُصدّر منتجات كثيفة الاستخدام للأراضي، في حين أن الدول التي لديها وفرة في العمالة تُصدّر منتجات كثيفة العمالة. ويميز نموذج القدرة التنافسية بأن وفرة العوامل والثروات مهمة، ولكن ينظر النموذج إلى هذه العوامل بتدرجات أدق بكثير، ويفترض أن العوامل ليست مجرد هبة بل تَمَّ تطويرها. ويشكّل تطوير العمالة ذات المهارة العالية، على وجه الخصوص، عنصراً أساسياً من عناصر القدرة التنافسية.

يُصنّف بورتر العوامل إلى أساسية أو متقدمة. فكل بلد لديه عوامل أساسية، ولكن هناك القليل من الاستثمار الذي يمكن إجراؤه لتغييرها. وغالباً ما تكون هذه العوامل موروثية. ومن بين العوامل الأساسية الموارد الطبيعية، والمناخ، والموقع، ومقدار العمالة غير الماهرة وشبه الماهرة، ومن المؤكد أنه لا يوجد شيء يمكن لأي بلد أن يفعله لتغيير موقعه (على الرغم من إمكانية القيام باستثمارات للتغلب على بعض المساوئ المكانية) أو المناخ، ويمكن تغيير وتطوير مجموعات العمالة غير الماهرة وشبه الماهرة، ولكن في العديد من الدول يتم تحديد هذه الثروة بمعدلات الولادة والوفاة. ونادراً ما تكون هذه العوامل الأساسية مهمة في الميزة التنافسية؛ لأنها ليست ضرورية لصناعة معينة أو أنها متاحة على نطاق واسع.

العوامل المتقدمة تكون نادرة وتتطلب استثمارات كبيرة ومستدامة من أجل التنمية، وهذه العوامل المتقدمة هي التي تُحدّد الاختلافات الملحوظة في القدرة التنافسية فيما بين الدول، وتشمل

العوامل المتقدمة البنية التحتية للنقل، ونظام الاتصالات، وعدد خريجي الجامعات، وعدد علماء البحوث، وعدد المهندسين وعلماء الكمبيوتر، وغيرهم من العمال ذوي المهارات العالية. لاحظ أن العديد من هذه العوامل المتقدمة تأتي من الاستثمارات في العوامل الأساسية (غالبًا ما تكون العوامل المتقدمة بالأمس هي عوامل أساسية اليوم). في الواقع، يمكن استخدام العوامل المتقدمة للتغلب على العوائق من العوامل الأساسية.

العوامل الأساسية (وخاصة) المتقدمة والمتوفرة في دولة ما تعتبر حاسمة للنجاح الاقتصادي العام للدولة. فهي تُمهّد الطريق لتطوير الصناعات الناجحة التي ستُولد الكثير من القيمة المضافة والثروة حتى تتمكن الشركات من دفع أجور عالية لموظفيها المهرة، ومع ذلك لا ترتبط هذه العوامل الأساسية والمتقدمة عمومًا مع الصناعات الفردية، وهي موجودة بسبب الاستثمارات الحكومية أو الشخصية التي يمكن أن تستخدمها الصناعات بعد ذلك لإنتاج السلع والخدمات، وهذا يعني أنها عوامل عامة يمكن أن تُصاغ بعد ذلك في عوامل محددة تُستخدم في الشركات والصناعات التنافسية.

طريقة أخرى لتصنيف العوامل بين العوامل العامة والمتخصصة، ويمكن استخدام العوامل العامة في العديد من الصناعات، ولكن يمكن أن تكون مهمة للنجاح. إن نظام الاتصالات المتطور والبنية التحتية الأخرى، ونسبة كبيرة من خريجي الجامعات، ونظامًا ماليًا يعمل بشكل جيد، وعوامل أخرى مهمة جعل العديد من الصناعات أكثر إنتاجية، ومع ذلك فإن هذه العوامل يمكن الوصول إليها، وضرورة لجميع الصناعات تقريبًا.

تُوصف العوامل التي يتم تشكيلها لصناعات محددة بأنها عوامل متخصصة. وسيشمل ذلك هؤلاء الأشخاص ذوي المهارات المحدودة، والبنية التحتية المتخصصة، أو القدرات المحددة الأخرى ذات الصلة بصناعة فردية. إن تطوير هذه العوامل المتخصصة أكثر خطورة من العوامل الأخرى؛ لأنها ترتبط بصناعات محددة، ويمكن أن تفشل تلك الصناعات على الرغم من الاستثمار الكبير في العوامل. وكثيرًا ما تقوم هذه الاستثمارات في عوامل محددة من قبل الحكومة، أو من قبل شركات تعليمية متخصصة، أو من قبل الصناعة، أو من قبل الشركات نفسها، أو مزيج من كل ذلك. وجود هذه العوامل المتخصصة أمرٌ ضروري لتطوير الصناعات التنافسية. كما أن وجودها يجعل من الصعب

نقل الموارد من صناعة إلى أخرى، ومن ثمَّ هناك ولاء راسخ للصناعات القائمة، وفي بعض الأحيان مطالب كبيرة بالحماية مع تغيُّر ظروف السوق.

يمكن أن تكون القدرة التنافسية القائمة على العوامل الأساسية والعامة عابرة؛ لأن هذه العوامل هي نتائج طبيعية من عملية التنمية. ومع تطوُّر الدول، فإنها تزيد من كمية ونوعية مجموع العوامل الأساسية والعامة، وهو ما يتيح لها التنافس بفعالية في الصناعات الأكثر تقدُّمًا. وهذا يسبب مشاكل خطيرة بالنسبة للأمم؛ لأن صناعاتها تتعرض باستمرار للمنافسة من جانب الدول التي تنتقل إلى سُلَّم التنمية. وإذا ما أُعطيت الدول وقتًا كافيًا، فإنها تجد أيضًا طرقًا للتغلب على مساوئها في العوامل الأساسية والعامة، من خلال الابتكارات التي تُوفِّر العمالة، وتُقلِّل من آثار المناخ وتتحكم في استغلال الفضاء وتتطلب موارد طبيعية أقل. وبسبب الفوائد السريعة الزائدة لهذه العوامل ذات الترتيب المنخفض، من المهم أن تكون للصناعة عوامل متقدمة ومتخصصة لإعطائها ميزة.

يمكن للفرد أن ينظر إلى كليات الزراعة في الجامعات التي مُنحت أراض من حكومة الولاية أنها المكان الذي يتم تطوير العوامل المتخصصة. يوفِّر خريجو وحاملو شهادات البكالوريوس والماجستير والدكتوراه للشركات أفرادًا بمهارات عالية، إذ يساعدون الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية لتكون قادرةً على المنافسة بالنسبة للصناعات الزراعية في دول أخرى. كما تُوفِّر أنشطة البحث والإرشاد من وزارة الزراعة الأمريكية ونظام منح الأراضي أيضًا عوامل مُحسَّنة تُعزِّز القدرة التنافسية الزراعية. وتأتي هذه الاستثمارات في كليات الزراعة من الطلاب، وحكومات الولايات والحكومات الاتحادية، والشركات الخاصة.

شروط الطلب:

وجود الأشخاص المناسبين وغيرها من الموارد لتطوير وتصنيع وتسويق المنتجات مهمٌ جدًا في بيئة اليوم، ولكنها ليست سوى جزء واحد من اللغز. ويجب أن يكون لدى الشركات التنافسية طرق لمعرفة الحالة الراهنة لرغبات المستهلكين واحتياجاتهم، ومن المهم أيضًا أن يكونوا مهرة في التنبؤ بالرغبات الاستهلاكية للمستقبل. يمنح المشترون المتطورون الذين يقودون العالم في طلب منتجات متميزة للغاية

فوائد ديناميكية للصناعات في سوقها المحلية، وهي تُوفّر صورةً أوضح عن احتياجات المشترين وتُحرّض الصناعات على تصميم وإنتاج منتجات مبتكرة تلبي تلك المطالب. الشركة التي تأتي بفكرة أو خطة عن طلبات المستهلك المجنونة في المستقبل (سواء كان ذلك أحدث دمية مجنونة، أو أسرع رقائق كمبيوتر، أو بعض المنتجات الأخرى)، فمن المؤكد أنها تكون ناجحة جدًا. وكثيرًا ما يطلب هؤلاء المستهلكون سلعةً متخصصة للغاية تلبي قطاعات السوق الضيقة، ولكن تلك القطاعات الضيقة من المنتجات هي بالضبط المكان الذي سيكون فيه العديد من المستهلكين في العالم في السنوات المقبلة.

وهناك طريقة مهمة للصناعة أو الشركة كي تتوقع رغبات المستقبل هي أن يكون لديها مستهلكون يتسمون بالتميز والديناميكية، وأن يُوفّروا ردود فعل مستمرة على المنتجات. إذا كانت الشركة تباع في السوق التي تتطلب باستمرار تحسين جودة المنتج أو ميزات جديدة، فإن الشركات التي تباع في هذا السوق سوف تضطر لتلبية تلك الطلبات الاستهلاكية من خلال تغيير مستمر لميزات المنتج. عندما تباع هذه الشركات في الأسواق الدولية التي قد يكون المستهلكون أقل تميزًا، فإن الشركات سوف تكون أقل تعودًا على استمرار تطوير المنتج، ومن ثمّ فهذه المنتجات الجديدة سوف تُباع بشكل جيد للغاية.

هناك العديد من الأمثلة التي تملك فيها الدول صناعات رائدة بسبب أنماط الطلب على السلع الاستهلاكية. تقود الولايات المتحدة الأمريكية العالم في صناعة الطائرات بسبب عميلها المتميز (وزارة الدفاع الأمريكية). فالكثير من الابتكارات في مجال صناعة الدفاع تنطوي على انطلاقات لقطاع الطيران المدني التي تعتبر إيجابية للغاية. كما أن الأمريكيين دائمًا يحبون السفر الجوي، والمسافات بين العديد من المواقع في الولايات المتحدة الأمريكية، تجعل من الطبيعي للولايات المتحدة الأمريكية أن تقود التكنولوجيات والبنية التحتية المتعلقة بالسفر الجوي (تصميم الطائرة، وتصميم المطار، ولوائح السلامة، والقوانين التنافسية).

ومن المعروف أن أذواق المستهلكين اليابانيين تميزية للغاية فيما يتعلق بالإلكترونيات، وتميل إلى الطلب على الميزات التي لا يمكن أن يتصورها الآخرون. ويرجع السبب في ذلك إلى أن الشباب الياباني وخصوصًا النساء يميلون إلى قضاء المزيد من السنوات في المنزل مع والديهم، على الرغم من

وجود وظيفة جيدة الأجر. الإيجارات السكنية في اليابان مرتفعة جدًا، وهناك توجه عائلي أقوى في اليابان مما هو عليه في الولايات المتحدة الأمريكية أو أوروبا. هؤلاء الشباب الذين يعيشون في المنزل لديهم المال للإنفاق على أجهزة الاستريو غالية الثمن، والكاميرات، وغيرها من المعدات الإلكترونية؛ لذلك يطلبون أحدث ميزات التكنولوجيا الفائقة.

يرى بورتر أن عمر المنتج للمنتجات الإلكترونية في اليابان هو ستة أشهر فقط (مقابل اثني عشر شهرًا في دول أخرى)؛ لأن المستهلكين اليابانيين على وعي تام بأحدث الأدوات، وهكذا يجب على الشركات اليابانية المصنعة باستمرار ترقية معداتها الإلكترونية للتنافس مع الشركات اليابانية الأخرى. ويمكن لهذه الشركات اليابانية المصنعة أن تأخذ هذه المنتجات التي تعتبر عفاها الزمن في اليابان، وبيعها في أسواق التصدير لفترة أطول من الزمن، وهو ما يجعلهم منافسين شديدي الصعوبة جدًا في سوق الإلكترونيات العالمية. وفي الواقع، فإن دورات المنتجات القصيرة في اليابان تجبر شركاتها على التصدير من أجل استيعاب نفقات البحث والتطوير على المنتجات الجديدة المطلوبة للسوق المحلية.

يبدو أن الأمريكيين أكثر تطورًا بالنسبة إلى أجهزة الكمبيوتر وشبكات المعلومات. إن شعبية أجهزة الكمبيوتر الشخصية في المكتب والمنزل إلى جانب الإنترنت، جعلت الولايات المتحدة الأمريكية في الصدارة في أجهزة الكمبيوتر والبرمجيات، وقد دعمت الاستثمارات التي تمت في تطوير الإنترنت والطريق السريع للمعلومات هذا الجنون للكمبيوتر. الأمريكيون هم أيضًا قادة في مجال التمويل؛ لأن المستهلكين اعتادوا على إجراء عمليات الشراء على الائتمان، وفي المؤسسات التي تخفض المخاطر مثل أسواق التأمين والعقود الآجلة؛ لأن المؤسسة الحرة (وحرية الحصول على خسائر مالية) تُشكّل جزءًا مهمًا من الاقتصاد الأمريكي. المخاطر هي أعلى في الولايات المتحدة الأمريكية؛ ولذلك تطورت المؤسسات لتحديد من التعرّض للمخاطر للشركات والأفراد.

وفيما يتعلق بصناعة الأغذية، كان الأوروبيون قادة لسنوات عديدة بسبب التقاليد الطويلة في نوعية الغذاء في المطبخ القاري (النبذ، والصلصات، والجبن والخبز، وما إلى ذلك). ومع ذلك، في السنوات الأخيرة، زاد النمط الأمريكي لاستهلاك الأغذية (الأطعمة السهلة التي تتطلب قليلًا من الوقت للإعداد، واستهلاك الوجبات السريعة، وما إلى ذلك) في جميع أنحاء العالم القدرة التنافسية

للصناعة الغذائية الأمريكية في الخارج. وقد وصلت شعبية سلاسل الوجبات السريعة على الطراز الأمريكي في جميع أنحاء العالم، وتم تعزيز تأثير شركات الأغذية الأمريكية من خلال هذه الاتجاهات. إن ديناميكية وتمييز المستهلكين في السوق المحلية يمكن الشركة من توقع ما سيحمله المستقبل لبقية العالم. وليس هناك شك في أن هؤلاء المستهلكين سيعطون الشركات المحلية ميزة على منافسيهم الدوليين، بافتراض أنهم يستمعون إلى هؤلاء المستهلكين.

الصناعات ذات الصلة والدعم:

يطلب المستهلكون اليوم منتجات متزايدة التعقيد تتحرك عبر مراحل الإنتاج والتسويق المتعددة. وكثيراً ما تجد الشركات أنه من الأفضل أن تقوم شركات أخرى بتنفيذ بعض مراحل الإنتاج أو التسويق هذه، إذ يقل احتمال إدماج الشركات بشكل كامل من المواد الخام إلى التوزيع النهائي لتجارة التجزئة. وفي مثل هذا العالم، يجب أن تعتمد الشركة على صناعات أخرى لدعم أنشطتها من خلال توفير مدخلات عالية الجودة، والحفاظ على جودة إنتاج الشركة أو تعزيزها. إذا كانت الشركة تحالف نفسها مع صناعات المنبع والمصب التي هي دون المستوى، وهذا سيجعل الشركة أقل قدرة على المنافسة. وأياً كان هيكل العلاقة بين الشركات في سلسلة التسويق، يجب أن يكون هناك تنسيق متطور بحيث يمكن أن تكون هناك عملية مستمرة من الابتكار والارتقاء للحفاظ على مزايا الصناعة.

شرح الإطار (١، ١٣) الصناعات الأولية والنهائية:

تتعلق الصناعات الأولية والنهائية بالشركات في مراحل مختلفة من نظام التسويق. وتعود التعريفات إلى الأيام الأولى عندما تستخدم الشركات الممرات المائية لنقل المنتجات، بحيث تندفق المنتجات إلى أسفل النهر، وركزت الشركات الأولية على توفير المواد الخام وتحويلها إلى منتجات وسيطة. وتحول الشركات النهائية هذه المنتجات الخام والمتوسطة إلى منتجات جاهزة للمستهلك. وهكذا، فإن شركات المراحل الأولى هم موردو المدخلات، والشركات النهائية هي مشتري المنتج ولتجهيز إضافي.

أفضل وضع هو أن تتحالف الشركة نفسها مع أفضل موردي المدخلات في العالم (تقديم أفضل المنتجات بسرعة وبسعر منخفض). يجب على الموردين العمل مع الشركة لتطوير العمليات والمنتجات التي من شأنها تحسين جودة المنتج، وتمييز إنتاج الشركة عن جميع المنتجات الأخرى. وتؤدي تدفقات الاتصالات بين الشركة ومورديها إلى تحسين عملية ابتكارات المنتجات.

مناقشة الإطار (١, ١٣) أيزو ٩٠٠٠:

إحدى الطرق التي يمكن للمنظمات (أو الشركات) أن تصبح أكثر قدرة على المنافسة، هي المشاركة في برنامج منظمة المعايير الدولية (أيزو) ٩٠٠٠. وقد وضعت أيزو معايير طوعية وأدلة لسنوات عديدة، ولكن بدأ برنامج ٩٠٠٠ في عام ١٩٨٧، وهو عبارة عن مجموعة من معايير نظام الإدارة العامة التي تساعد إدارة المنظمة عملياتها أو أنشطتها؛ شيء مثل أفضل برنامج للممارسات الإدارية. وكثيراً ما تكون لدى المنظمات إجراءات وتعليمات مكتوبة حول كيفية تنفيذ الأعمال، بحيث تتدفق المعلومات بسلاسة وتُستخدم الموارد بفعالية. أيزو ٩٠٠٠ هو جزء من عملية تُوثق نظام التحكم هذا وتتأكد من أن النظام يتماشى مع الميزات المطلوبة من قبل العملاء. برنامج أيزو ٩٠٠٠ يخبر المنظمة بما يجب أن ينطوي عليه نظام ضمان الجودة، ولكن ليس كيفية القيام بذلك.

يمكن للشركة أو المنظمة الحصول على شهادة المطابقة أيزو ٩٠٠٠، التي يصدرها شخص أو منظمة تم اعتمادها من قبل الهيئة التنظيمية لبلد عضو في أيزو ٩٠٠٠. وأيزو لا علاقة لها بعملية التصديق، هي تضع المعايير فقط. وتقرر الهيئة التنظيمية في البلد الجهة المختصة وما هي الإجراءات التي يجب اتباعها لمراجعة الشركات والمؤسسات وإقرارها. تقييم الشركات والمنظمات التي تتبع معايير أيزو ٩٠٠٠ هو أمر مهم بالنسبة للموردين وعملائهم، جنباً إلى جنب مع الهيئة التنظيمية في بلد معين. ومع ذلك، فإن الهيئة المستقلة لإصدار شهادات الجودة تمنح المصادقية، وغالباً ما تكون لها قيمة عالية في السوق من قبل العملاء.

يحتوي برنامج أيزو ٩٠٠٠ على ثلاث شهادات محددة: شهادة أيزو ٩٠٠١ هي الأكثر شمولية، وتشمل العمليات من التصميم والتطوير إلى الإنتاج والتركيب والصيانة. وأيزو ٩٠٠٢ هو المعيار المناسب لمنظمة لا يوجد فيها تصميم وتطوير. أيزو ٩٠٠٣ هو المعيار المناسب للمنظمة التي تنتج فقط المنتجات أو الخدمات، واختبارها للتأكد من أنها يمكن الاعتماد عليها. وقد وضعت أيزو مؤخرًا معايير للإدارة البيئية من خلال برنامجها أيزو ١٤٠٠٠. ويتعلق هذا البرنامج بالطرق التي تؤدي إلى تخفيض الآثار البيئية الضارة للأنشطة التنظيمية إلى أدنى حد.

وبطريقة مماثلة، يجب على الشركة أن تحالف نفسها مع أفضل الشركات النهائية في العالم بحيث يتم طلب مخرجاتها مع تغيير ظروف السوق العالمية. ومن شأن وجود علاقة وثيقة بين الشركة وأسواقها النهائية أن تساعد الشركة على إدخال التحسينات اللازمة على جودة المنتجات وزيادة القدرة التنافسية لسلسلة التوريد بأكملها. تدفق المعلومات الذي يبدأ في نهاية المطاف مع المستهلك هو أمر بالغ الأهمية لنجاح الشركة. مرة أخرى، إذا كانت الشركة متحالفة مع الشركات النهائية الناجحة، سيكون أفضل حالاً بكثير. من الصعب أن تكون الشركة قادرة على المنافسة إذا كانت مرتبطة مع الشركات الأولية والنهائية التي ليست قادرة على المنافسة.

إستراتيجية، وهيكل، وتنافس الشركة:

يتناول هذا الجزء من نموذج القدرة التنافسية كيفية إنشاء الشركات وتنظيمها وإدارتها وكيفية تأثير التنافس بين الشركات في البلد الأم على القدرة التنافسية. وتباين الأهداف والإستراتيجيات والتنظيم والإدارة وغيرها من الخصائص على مستوى الشركات اختلافًا كبيرًا فيما بين الدول، ويمكن أن تؤدي هذه التباينات إلى إلقاء نظرة ثاقبة على الصناعات التي تصبح قادرة على المنافسة في بلد ما. بعض الصناعات سوف تتطابق مع الثقافات الوطنية والاتجاهات، في حين لن تتطابق الصناعات الأخرى.

إن نموذج القدرة التنافسية الذي تبناه بورتر هو الأكثر إثارة للجدل بالنسبة لهذا العامل الرابع المحدد للقدرة التنافسية، ولا سيما من حيث صلته بالتنافس. فالكثير من التنافس بين الشركات يمكن أن يتجاوز المنافسة البسيطة في الأسعار. ويشير نموذج التنافسية إلى أن المنافسة المحلية الشرسة والتنافس

يجبر الشركات على خفض التكاليف (والأسعار)، ورفع مستوى جودة المنتج من أجل النجاح محلياً. هذا الضغط المستمر للتحسين يجعل هذه الشركات المحلية هائلةً عندما تدخل الأسواق الدولية.

يرى بعض المعارضين للقدرة التنافسية على التنافس أن المنافسة المحلية في العديد من الدول قد انخفضت على مدى العقد الماضي وخصوصاً في الولايات المتحدة الأمريكية، بسبب عمليات الاندماج والاستحواذ، وأن هذا الاندماج يؤدي إلى الشركات الكبيرة التي لديها ضغط أقل من المنافسين، وهم يجادلون في أن هناك صناعات أدت فيها الاندماجات إلى تقليل المنافسة، وسمحت للشركات بفرض أسعار أعلى والحصول على أرباح أكبر. وتترك هذه المناقشة للدراسات المستقبلية في مجال المنافسة وسياسة المنافسة، إلا أنه يمكن القول إنه من الصعب تحديد ما إذا كانت عمليات الاندماج والاستحواذ تحدث من أجل خفض التكاليف (وبالتالي جعل الشركة الناتجة أكثر قدرةً على المنافسة)، لخفض عدد الشركات والمنافسين، أو السماح عبر الدعم من العمليات بين العديد من أنشطة التكتل.

غير أنه لا شك في أن هياكل وإستراتيجيات الشركة تتفاوت فيما بين البلدان، وهذا يمكن أن يكون له أثرٌ على القدرة التنافسية للشركات والصناعات. تميل الشركات الصينية والإيطالية إلى أن تكون صغيرةً، فالشركات التي تديرها عائلة تعتمد على علاقات وثيقة بين الناس (معظم الناس يرون أنه لا يمكن تسمية كبرى الشركات الصينية متعددة الجنسيات). هناك القليل من التواصل حول الشركة خارج الأسرة، وجميع القرارات التي عُقدت من كذب، وهناك حاجة إلى التواصل مع الشركاء والشركات المتعاونة في نظام التسويق أكثر مما تتطلب مواصفات المنتج. ومع ذلك، فإن الشركات اليابانية والكورية تميل إلى أن تكون هناك تجمعات ضخمة (المسمى "كيريتسو" في اليابان و"شيبولز" في كوريا) تشارك في التسويق والتجارة والتمويل لكل منتج تقريباً في الاقتصاد. شركات مثل ميتسوبيشي، هيونداي، وسوميتومو، معروفة في جميع أنحاء العالم. عملياتها على نطاق أوسع بكثير، والقوة المالية لهذه الشركات الضخمة (ونفوذها مع الحكومة) يجعل بينها منافسة هائلة.

تتضمن المجالات الثقافية المهمة التي تؤثر على الشركات هو سلوكها اتجاه المخاطر والفشل. الأمريكيون معروفون في جميع أنحاء العالم أن موقفهم إيجابي عموماً اتجاه المخاطرة. ربما ينبع ذلك من حركة المهاجرين المستوطنين المبكرة في الغرب. إن المحاولة والفشل أمر مقبول في الولايات المتحدة

الأمريكية، ولكن هذا لا ينطبق في دول أخرى (مثل ألمانيا واليابان). هناك العديد من رجال الأعمال الأمريكيين الناجحين والأثرياء الذين حققوا ثروتهم بعد العديد من الإخفاقات، ولكن هذا ليس صحيحًا في العديد من المجتمعات الأخرى. قوانين الإفلاس الأمريكية تسمح للشركات بالفشل، ويمكن لأصحابها البدء من جديد (إذا أمكن العثور على شخص لتوفير رأس المال).

هذه المواقف والأجهزة القانونية تجعل من الطبيعي للشركات الأمريكية الدخول وقيادة العالم في الصناعات التي تنطوي على المزيد من المخاطر. ومن الشائع لموظفي الشركات الناجحة التوقف وبدء نشاط تجاري أو لأصحاب الأعمال (مثل المزارعين الأمريكيين)، للحصول على عوائد أقل لأنشطتهم بسبب رغبتهم في الاستقلال. إن التطلع إلى الاستقلال والسيطرة يؤدي إلى قيادة أمريكية في العديد من المجالات الكثيفة تكنولوجياً، حيث الأفكار والمنتجات الجديدة ذات أهمية حيوية.

كما أن المواقف الأمريكية بشأن الفردية والمخاطر تؤدي أيضًا إلى تطوير الصناعات التي تتعامل مع الحد من المخاطر. أمريكا هي مهد للعديد من الأدوات المالية التي تُقلل أو تنشر المخاطر. تقود الولايات المتحدة الأمريكية المجالين المصرفي والتأمين؛ لأن المؤسسات قد سمحت لبعض المخاطر التي تواجه الشركات الأمريكية أن تتقاسمها مع الآخرين، وهذه المؤسسات تجعل من السهل على الشركات الأمريكية الدخول في مشاريع محفوفة بالمخاطر؛ لأن هناك آليات تمكنها من الحصول على رأس المال الخطر من الآخرين.

ويمكن أن يكون لحوكمة الشركات وثقافتها تأثير مهم على الطريقة التي تعمل بها الشركات من مختلف الدول، وحتى وقت قريب كان يُعتقد أن وجهة نظر المستثمرين الأمريكيين على المدى القصير هي محافظة الشركات الأمريكية على تحقيق مكاسب طويلة الأجل في حصتها في السوق في جميع أنحاء العالم. هذه النظرة على المدى القصير تسود الشركات؛ لأن المساهمين يحكمون على مديري الشركات كل ربع سنة على أساس الأرباح، وتميل البنوك إلى الاحتفاظ بحصة أكبر من السهم في الشركات الألمانية، وتميل هذه البنوك إلى أن تكون لديها نظرة طويلة الأجل لأرباح الشركات؛ لأنها لا تتاجر بالأسهم في كثير من الأحيان، وتتمتع الشركات اليابانية بنظرة طويلة الأجل لربحية الشركة، حيث إن الشركات اليابانية غالبًا ما تقايض أرباحًا قصيرة الأجل لحصة السوق.

ومع ذلك فإن أداء الشركات الأمريكية مؤخرًا قد غيّر بعض الآراء بشأن اهتمام الولايات المتحدة الأمريكية الوثيق بالتقارير ربع الفصلية عن أرباح الشركات. إن النظرة طويلة الأجل للشركات الألمانية واليابانية قد يُعطى عملية صنع القرار، بحيث لا يتم اكتشاف القرارات السيئة وتصحيحها بسرعة. ويؤدي التأثير المتزايد للمستثمرين المؤسسيين في الولايات المتحدة الأمريكية (صناديق الاستثمار المشتركة) في إدارة الشركات إلى جعل المديرين الأمريكيين أكثر مساءلة عن أداء الشركة. هذه المساءلة، جنبًا إلى جنب مع حزمة من خيارات الأسهم المربحة، تؤدي إلى تعلّم إدارة الأعمال والإشادة بحوكمة الشركات الأمريكية.

تختلف علاقات إدارة العمل أيضًا بين الشركات في دول مختلفة، وهو ما يعطي بعض الصناعات مزايا في بعض الدول على غيرها، وتشتهر الولايات المتحدة الأمريكية بعلاقة أكثر تكافؤًا بين العمل والإدارة، في حين ترتبط العلاقة اليابانية برؤية مشتركة، وقد تحرك كل من هذين النقيضين نحو الوسط على مرّ الزمن مع تغيّر المجتمعات، ومع ذلك لا تزال الثقافة اليابانية تؤكد على الانسجام والوحدانية، من حيث كونها "يابانية"، في حين تواصل الثقافة الأمريكية التأكيد على فوائد "فعل الشيء بنفسك".

وثمة مجال آخر للاهتمام، وهو الاختلاف الكبير للدول في مكانة بعض الوظائف. تميل الدول إلى امتلاك شركات تنافسية في مجالات جديدة بالإعجاب. الألمان واليابانيون بارعون جدًا في الوظائف الفنية التي تنطوي على المتطلبات الهندسية بالضبط. استشهد خبير اقتصادي ياباني في وقت سابق بدراسة مقارنة أداء عامل المصانع في الولايات المتحدة الأمريكية مقابل اليابان. إذا كان لعملية التصنيع مواصفات الحد الأدنى لعنصر ما، فإن العمال الأمريكيين يميلون إلى إنتاج المنتج قريبًا جدًا من الحد الأدنى للمواصفات، وعلى العكس من ذلك، فإن العامل الياباني سوف ينتج باستمرار فوق المعيار الأدنى، ويرى بعض الناس أن ذلك يعود إلى أن الوظائف التقنية ذات القيمة العالية في اليابان، بشكل عام، أكثر أهمية، وأن تحصل على قدر أكبر من التمتع بها من هذا العمل، ويقول بورتر: إن الأمريكيين والبريطانيين أكثر اهتمامًا بالوظائف الإدارية أو التنظيمية.

من المرجح أن تتغير البدعة الحالية من حيث ثقافة الشركات وحوكمتها بمرور الوقت مع تغير ثروات الشركات الوطنية المختلفة، ولكن ما من شك أنه ستظل هناك اختلافات جوهرية في هذه الشركات فيما بين الدول، ويأتي العديد من هذه الاختلافات من النظم الاجتماعية، والنظم الدينية، والعلاقات / الهياكل الأسرية، وكما يتكامل العالم، قد تتناقض هذه الاختلافات ولكن من غير المرجح أن تختفي هذه الاختلافات مع مرور الوقت، وستظل عوامل مشروعة في تحديد النجاح للشركة والصناعة.

القوى المحركة للميزة التنافسية ودور الحكومة:

القوى المحركة للميزة التنافسية هي في غاية الأهمية، خاصة في هذه الأيام حيث تطورت نظم المعلومات المتقدمة للغاية والتقنيات المحمولة، ويجب الاستمرار في الاستثمار في العوامل لمواكبة الشركات الأخرى في هذه الصناعة. الاستثمارات المستدامة ولا سيما في العوامل المتقدمة والمتخصصة سوف تُبقي الشركة متقدمة على بقية قطاعات الصناعة من حيث انخفاض التكاليف أو تحسين المنتجات، ولا ينبغي أن تكون للصناعات مزايا في الماسات الأربع كلها، ولكن مزاياها في ماسة أو ماستين تؤدي عادة إلى مزايا في الماسات الأخرى (بسبب زيادة الاستثمارات، والاهتمام الحكومي، وغير ذلك من التعديلات الطبيعية في الصناعات)، وبالتالي فإن العلاقات الديناميكية بين الماسات مهمة جدًا.

إن الابتكار المستحث ودوره في التغلب على حالات النقص في العوامل أمر مهم في سياق ديناميكي، ويجب أن ترسل الأسعار والأجور إشارات إلى الشركات والعمال فيما يتعلق بمجموعة العوامل اللازمة، وإذا أمكن زيادة مجموعات العوامل (أي زيادة مهارات الناس لصناعات محددة)، أو تطوير التكنولوجيا للتغلب على حالات النقص في العوامل، ستمكن الشركات من التغلب على المشاكل القصيرة الأجل مع مرور الوقت، وبدون هذه الإشارات سوف تميل الشركات إلى الاعتماد على الحكومة أو غيرها من المصادر لدعم صناعتها من خلال الدعم.

التكتل مفهوم مهم في نموذج القدرة التنافسية، ويأتي التكتل عندما تعمل العديد من الصناعات معًا لخلق ظروف متخصصة تُعزز القدرة التنافسية الدولية. يمكن تطوير التكتلات أفقيًا أو رأسيًا، ويمكن أن يؤدي إلى العديد من العلاقات المتصلة. تبادل المعلومات مهم جدًا ويمكن أن

يؤدي إلى الابتكارات الإبداعية بشكل كبير، وتؤدي التكتلات العمودية إلى إنتاج منتجات متخصصة عالية الجودة تتحرك عبر سلسلة تسويقية ضيقة، وتولد التكتلات الأفقية شركات ذات قدرة تنافسية عالية تشترك في الأنشطة عبر الطيف التسويقي، وفي كلتا الحالتين تتطور التكتلات لأن الشركات تستفيد من العوامل الخارجية الإيجابية المتولدة عندما تؤدي ظروف الإنتاج أو الطلب إلى شركات ذات قدرة تنافسية عالية، وتسمح تداعيات هذه الشركات ذات القدرة التنافسية العالية بتكتل شركات تنافسية أخرى في الصناعات الرأسية أو الأفقية، تساعد التكتلات في القدرة التنافسية للصناعات على أن تصبح أكثر من مجرد القدرة التنافسية الملخصة لكل صناعة.

دور الحكومة في تحسين القدرة التنافسية للصناعات داخل بلدها هو فقط من خلال تأثيرها على المحددات الأربعة، ويجب على الحكومة اتباع سياسات تساعد الصناعات على الاستفادة من نقاط قوتها وتحسين نقاط القوة هذه بمرور الوقت. يجب أن يكون لدى الحكومة أنظمة لمكافحة الاحتكار، تُجبر الشركات على المنافسة بقوة في الأسواق، وسن الأنظمة التي تشجع الصناعات على رفع مستوى منتجاتها وخدماتها، وينبغي أن تساعد الحكومة في تهيئة بيئة تُشجّع الاستثمار في المزايا المستدامة، ومع ذلك يُلاحظ أن معظم جوانب هذه المحددات تقع خارج المجال الطبيعي للحكومة. ويمكن اعتبار ذلك مصدرًا للإحباط أو مصدرًا للتشجيع، وهذا يتوقف على فلسفة الحكومة.

يمكن للسياسات واللوائح الحكومية أن تساعد الصناعات على تطوير الميزة التنافسية، إذا كانت تلك السياسات واللوائح استباقية، وهناك أمثلة قامت بها الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوروبية حيث سنت أنظمة بيئية مثيرة للجدل على الرغم من الشكاوى المقدمة من الصناعة، وعندما تم سن هذه الأنظمة البيئية في وقت لاحق من قبل دول أخرى، فإن الشركات الأمريكية أو الأوروبية التي تعاملت مع هذه السياسات في الماضي لها ميزة على منافسيها الدوليين، ويمكن للسياسات الاستباقية في مجالات، مثل سلامة الأغذية والتكنولوجيا الحيوية وغيرها من المجالات الزراعية، أن تعطي الشركات الزراعية الأمريكية ميزة على منافسيها على المدى الطويل.

تحتاج الحكومات إلى القيام باستثمارات متواصلة في المجالات التي ستولد العوامل الأساسية، والتي تساعد الاقتصاد عمومًا (التعليم الابتدائي والثانوي، والتعليم الجامعي، والطرق السريعة،

والبنية التحتية العامة)، ومع ذلك، فإن الاستثمار في العوامل المتقدمة والمتخصصة التي من شأنها أن تحدث فرقاً في العديد من الصناعات، ودور الحكومة في خلق هذه العوامل غير واضح؛ هل ينبغي للحكومة أن تختار قطاعات معينة من الاقتصاد لهذا الاستثمار؟ وعلى أي أساس ينبغي للحكومة أن تختار القطاعات، وماذا يحدث إذا وجدت الحكومة أنها اختارت الصناعات الخاطئة لهذه الاستثمارات المتخصصة؟ ومن الواضح أن الحكومة يجب أن تأخذ دوراً تمكينياً أكثر من كونه دوراً استباقياً.

تحليل القدرة التنافسية في الأغذية والزراعة:

حلل ريد ومارشانت (Reed and Marchant) القدرة التنافسية الدولية لصناعة الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية بالنسبة لثلاث عشرة من الصناعات التحويلية الأخرى، ووجد الباحثان أن الصناعات التحويلية للأغذية كانت أقل نسبة من الإنتاج الذي تم تصديره (٤, ٥٪)، وكانت ثاني أعلى نسبة من مبيعات الشركات التابعة الأجنبية للصادرات الأمريكية (٣٣, ٢)؛ لذلك كانت الشركات الأمريكية أكثر ميلاً لتصنيع الأغذية في الشركات التابعة لها في الخارج أكثر من تصديرها من مصانعها الأمريكية. ووجد الباحثان أن معظم الاستثمارات فيما وراء البحار في منشآت تصنيع الأغذية كانت أفقية في الطبيعة (حيث تقوم الشركة بنفس الأنشطة في البلد المضيف مثل أدائها في بلد المنشأ).

ووجد الباحثان أن أكبر (٦٤) شركة لتصنيع الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية لديها مبيعات من شركاتها الأجنبية، التي كانت عشرة أضعاف حجم صادراتها الأمريكية، وهو ما يشير إلى أن الشركات الكبيرة كانت أكثر احتمالاً للوصول إلى الأسواق الغذائية الأجنبية من خلال الاستثمار بدلاً من الصادرات (وهذا هو ما يتفق مع نتائج هاندي وهندرسون). وعلاوة على ذلك، كان هناك القليل من التجارة بين الشركات الأجنبية التابعة والولايات المتحدة الأمريكية (الشركة الأم). وخلصا إلى أنه إذا كان المرء يقيس القدرة التنافسية بمعنى بورتر، فإن الصناعات الغذائية في الولايات المتحدة الأمريكية ليست تنافسية للغاية؛ لأن صادراتها منخفضة جداً، والاستثمار الأجنبي المرتبط بها أقل من الصناعات الأخرى.

ويرى بريدال وأبوت (Bredahl and Abbott) أنه ينبغي تقسيم الصناعة الزراعية إلى أربعة اقتصادات لتحليل القدرة التنافسية: إنتاج سلع أساسية أولية غير متميزة، وإنتاج سلع أساسية أولية متباينة، وتحويل السلع الأساسية إلى شبه مصنعة، وتحويل السلع الأساسية الأولية وشبه المصنعة إلى منتجات جاهزة للمستهلك. ويجادلان في أن الولايات المتحدة الأمريكية ركزت تاريخياً على السلع الأساسية غير المتميزة^(٣).

ويصنف بريدال وأبوت محددات التنافسية التي تتسم بأهمية خاصة بالنسبة للزراعة والغذاء. وبعض هذه المحددات هي هبة تم الحصول عليها، ولكن معظمها يتم توليدها من قبل الشركات (التكنولوجية، إستراتيجية الشركة، وخصائص المنتج)، والأفراد (رأس المال البشري، والخبرة الإدارية)، ومجموعات الشركات (هيكل الصناعة، مدخلات العرض، قنوات التسويق، والتوزيع)، أو الحكومة (البنية التحتية، والعوامل الخارجية، والبيئة التنظيمية، والسياسة التجارية). وقد صنفاً أهمية المحددات التنافسية بين الاقتصادات الأربعة للزراعة، وتعتبر الموارد الطبيعية وتقنيات خفض التكاليف حاسمةً بالنسبة للقدرة التنافسية في السلع الأولية غير المتباينة، وهي أقل أهميةً للسلع الأساسية المتباينة والمنتجات شبه المصنعة والمنتجات الجاهزة للمستهلك. ويعتبر رأس المال البشري، والخبرة الإدارية، والتقنية المحسنة للجودة، وخصائص المنتجات، حاسمةً بالنسبة للمنتجات شبه المصنعة والجاهزة للمستهلك، وتؤدي إستراتيجية الشركة والبيئة التنظيمية والسياسات التجارية دوراً مهماً في الاقتصادات الأربعة كلها، ولكن آثارها يمكن أن تختلف اختلافاً كبيراً اعتماداً على ما إذا كانت المنافسة قائمةً على التكلفة أو على أساس المنتج.

وتتمثل إحدى الملاحظات المهمة في أن تميز المنتجات ومراقبة سلسلة التسويق يزدادان أهميةً في الزراعة في الولايات المتحدة الأمريكية بسبب المخاوف المتعلقة بسلامة الأغذية، وزيادة طلب المستهلكين على المنتجات عالية الجودة والمتميزة، ويمكن توفير منتجات عالية الجودة ومتخصصة في

(٣) انخفضت النسبة المئوية لصادرات الولايات المتحدة الأمريكية في شكل سائب إلى حد ما على مرّ السنين ما عدا الفترة ٢٠٠٢ - ٢٠٠٨ حيث زادت. في أوائل السبعينيات، أكثر من ٧٠٪ من المنتجات الزراعية كانت في شكل سائب (خدمة البحوث الاقتصادية). في عام ٢٠٠١ كانت نسبة الصادرات ٣٥٪ فقط من الصادرات على شكل سائب، وبعد بلوغ ذروة الزيادة الأخيرة في عام ٢٠٠٨ (٤٥٪)، انخفضت النسبة إلى ٣٤٪ في عام ٢٠١٣، ولا تزال جميع هذه النسب أعلى بكثير من نسب التصدير السائب من الاتحاد الأوروبي.

الحفاظ على الهوية من خلال التكنولوجيا الحيوية، ويتم بيع هذه المنتجات للمستهلكين الذين هم على استعداد لدفع المزيد من أجل ضمان الجودة. هذه القدرات تعطي شركات الأغذية الأمريكية ميزة على منافسيها الأجانب في كثير من الحالات.

وتشمل دراسة بريدال، وأبوت، وريد (Bredahl, Abbott, and Reed) عددًا من دراسات الحالة للدول بشأن القدرة التنافسية. وتبنى كلٌّ من هذه الدراسات نهجًا مختلفًا، ولكن من المثير للاهتمام مقارنة نتائجها. بحث ماكدونالد ولي في القدرة التنافسية لصناعة تصنيع الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية، واستنتج أن الزيادات في إنتاجية العمالة في الولايات المتحدة الأمريكية قد فاقت بكثير التقدم في إنتاجية العمالة في دول أخرى، وهي تأخذ نهجًا أكثر تركيزًا على القدرة التنافسية الكلية؛ لأنها لا تتعامل مع القطاعات الفردية، وإذا كان التحليل يشمل السلع الزراعية الخام، فإن القدرة التنافسية للولايات المتحدة الأمريكية ستأتي بالتأكيد من قاعدة مواردها الطبيعية والتكنولوجيا (خفض التكاليف، وتوسيع المنتجات) الناتجة عن نظام المنح الجامعية، وبنيتها التحتية (أنظمة النقل المائي والبري).

استخدم مينر (Miner) العديد من مقاييس القدرة التنافسية في دراسته لنظام الزراعة الغذائية في كندا: حصتها في السوق، وتوجهها نحو التصدير، واختراق الواردات، وإنتاجية العمالة، ورأس المال، وتميز المنتجات، والتطبيقات التكنولوجية، والنمو في المبيعات، والأرباح. وقد استخدم نفس تعريف القدرة التنافسية الذي حدده فريق العمل الكندي المعني بالقدرة التنافسية في صناعة الأغذية الزراعية: "القدرة المستدامة على تحقيق الأرباح، والحفاظ على الحصة السوقية"، وكانت معظم النتائج التي توصل إليها هي بالمقارنة مع الولايات المتحدة الأمريكية، ووجد أن شركات تصنيع الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية (بالنسبة للشركات الكندية) أكبر من حيث القيمة المضافة والعمالة، ومستويات أعلى من الإنتاجية، وتنفق أكثر على البحث والتطوير؛ وكانت أكثر مشاركة في نقل التكنولوجيا. وفي كندا، اضطرت شركات الأغذية الزراعية إلى دفع المزيد من أجل المواد الخام الزراعية، وواجهت منافسة محلية أقل، ولكنها كانت أكثر توجُّهًا نحو التصدير، ويُعتقد أن سياسات الحكومة الكندية لحماية الأسواق وإدارة الموردين تضرُّ بالقدرة التنافسية الدولية للدولة. كما أن الصناعات الغذائية الأكثر تنظيمًا في كندا هي أيضًا الأقل قدرة على المنافسة في كندا.

استخدم لاتي مور (Lattimore) مؤشر القدرة التنافسية، وهو نصيب نيوزيلندا من الصادرات لسلعة مقسومة على حصة نيوزيلندا من الإنتاج العالمي، لقياس القدرة التنافسية الدولية، وخلص إلى

أن نيوزيلندا كانت قادرة على المنافسة في التفاح، ولحم البقر، والضأن، والجبين، والزبدة؛ لأن مؤشر التنافسية كان أعلى من ٣,٠ لكل تلك السلع (وهو ما يشير إلى أن حصة صادرات نيوزيلندا من السوق تجاوزت ثلاثة أضعاف حصتها من الإنتاج العالمي)، وعزا قدرة نيوزيلندا التنافسية إلى مواردها الطبيعية (الطقس)، واستثماراتها الكبيرة في الأراضي (تحسين نوعية التربة)، والتكنولوجيا (مثل، أصناف الفاكهة الجديدة)، وبيئتها التجارية الحرة (المنافسة التي تشجعها)، ولدى نيوزيلندا عددٌ من مجالس تسويق السلع، ولم يكن لاتي مور متأكدًا مما إذا كانت هذه المجالس (التي تتحكم في المبيعات الدولية)، قد أدت إلى زيادة أو خفض القدرة التنافسية.

ناقش والتر- يورغنسن (Walter-Jorgensen) التطور التاريخي للقطاع الزراعي في الدنمارك، الذي يُصدّر أكثر من ٦٦٪ من إنتاجه. أجبر هذا التركيز على الصادرات القطاع الزراعي الدنماركي على استخدام "التمايز المركز"، ويركز الدنماركيون على المنتجات ذات الأسواق الكبيرة (لحم الخنزير، والنباتات المحفوظة بوعاء، والفراء)، ولكنهم يميزون منتجاتهم عن منتجات الدول الأخرى من خلال خصائص التكنولوجيا والمنتجات، ويأتي معظم ناتج هذه المنتجات من تعاونيات التسويق، والتجهيزات الكبيرة التي يسيطر عليها المزارعون، وهناك دعم حكومي قليل (بخلاف إعانات تصدير لحم الخنزير التي تُعوّض المنتجين عن ارتفاع أسعار العلف الداخلية). كما شهدت الدنمارك نموًا أقل في تكاليف الأجور، ونمو إنتاجية أعلى من الدول الأوروبية الأخرى، ويقدر والتر- يورغنسن أن نمو الإنتاجية الدنماركية في الزراعة كان ٦-٧٪ سنويًا في السبعينيات والثمانينيات، مقابل نمو سنوي بنسبة ٤-٥٪ في دول أخرى من دول الاتحاد الأوروبي.

وتشير جميع هذه الدراسات إلى أن الدول مهتمة جدًا بالقدرة التنافسية لقطاعها الزراعي، وتصنيع الأغذية، ويبدو أن بعض عناصر هذه القطاعات تنافسية، وإن كانت هناك العديد من تدابير القدرة التنافسية، والواضح هو أن الاقتصاديين وصانعي السياسات يكافحون من أجل إستراتيجيات تساعد شركاتهم على المنافسة في سوق متغيرة باستمرار، ومتغيرة على الصعيد العالمي، ومن الواضح أن هناك حاجة إلى استثمارات مستدامة في التعليم والبنية التحتية والعلوم، للحفاظ على القدرة التنافسية وتعزيزها، ولكن ما تحتاج إليه الأنشطة الحكومية الأخرى غير واضح.

الملخص:

١ - يفترض نموذج القدرة التنافسية أن تصبح الدول غنية؛ لأنها تشهد زيادات مطردة في الإنتاجية. ولدى سكانها وظائف ذات إنتاجية عالية، تدفع بشكل جيد؛ وصناعاتها تعمل على استثمارات مربحة تحقق عائدات جيدة؛ وتضع لوائحها قواعد تساعد الشركات على أن تصبح أكثر تركيزاً وإنتاجية.

٢ - هناك طريقتان تتنافس فيهما الشركات والصناعات: على أساس التكلفة المنخفضة، وعلى أساس منتجات مختلفة. وهناك نوعان من تدابير القدرة التنافسية للشركات والصناعات: مقدار الصادرات، والاستثمار الأجنبي المباشر الخارجي.

٣ - يعتقد بورتر أن هناك أربع مجموعات من العوامل التي تُحدّد القدرة التنافسية للشركات والصناعات: ظروف العوامل، شروط الطلب، والصناعات ذات الصلة والداعمة، وإستراتيجية وهيكل وتنافس الشركة.

٤ - الشركات الناجحة لديها وسائل تتوقع ما يريده المشترون في المنتجات، والشركات تتكيف مع توريد تلك المنتجات. كما أن التنافس بين الموردين لا يرحم حيث تُجبر الشركات الناجحة على الابتكار في كثير من الأحيان من حيث وفورات في التكاليف، وتحسين جودة المنتج.

٥ - كثيراً ما يكون تجميع الصناعات المماثلة حاضراً عندما تكون الدولة قادرة على المنافسة. فتبادل المعلومات، والبحوث المشتركة، والتنمية، وغيرها من الهياكل الأساسية المتخصصة تحدث فرقاً، ويمكن أن تُوفّر مزايا للصناعات بأكملها ذات روابط فيما بينها.

٦ - إن قطاع تصنيع الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية أقل قدرة على المنافسة من القطاعات الأخرى في الولايات المتحدة الأمريكية نظراً لصغر نسبة صادراته، كما أن لدى مصنعي الأغذية في الولايات المتحدة استثمارات أجنبية مباشرة أقل من القطاعات الأخرى، ومع ذلك كان هناك نمو كبير في صادرات الأغذية الأمريكية والاستثمار في السنوات الأخيرة.

الأسئلة:

- ١ - بأي معنى يمكن اعتبار إغلاق مصنع للتصنيع في مجتمعك المحلي بمثابة أخبار جيدة في إطار القدرة التنافسية؟ كيف تكون الأخبار السيئة أيضًا؟
- ٢ - ما هي الطرق التي تؤدي بها عادات الاستهلاك الغذائي الأمريكي إلى فرض شروط الطلب في بقية أنحاء العالم؟
- ٣ - قدّم مثالاً حيث أدى التنافس في السوق الأمريكية إلى زيادة الصادرات الزراعية. قدّم مثالاً حيث إنّ التنافس في السوق الأمريكية لم يزد من الصادرات الزراعية.
- ٤ - ما هي بعض المزايا التنافسية التي قد تمتلكها شركة التكنولوجيا الحيوية في الولايات المتحدة الأمريكية؟
- ٥ - ما الذي يمكن أن تقوم به حكومتك المحلية لجذب الشركات المنافسة في الصناعات التنافسية؟

References

- 1- Abbott, Philip and Maury Bredahl. "Competitiveness: Definitions, Useful Concepts, and Issues." in Bredahl, Abbott, Reed (eds.). *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994, 11-36.
- 2- Bredahl, Maury, Philip Abbott, and Michael Reed. *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994.
- 3- Cochrane, Willard. *Farm Prices, Myths, and Reality*. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1958.
- 4- Council on Agricultural Science and Technology. "Competitiveness of U.S. Agriculture and the Balance of Payments." Task Force Report No. 125. CAST: October 1995
- 5- Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture. *Foreign Agricultural Trade of the United States*. Washington, DC: Government Printing Office. Various issues.
- 6- Ethier, Wilfred. *Modern International Economics*. New York: W. W. Norton and Company, 1988.
- 7- Handy, Charles and Dennis Henderson. "Assessing the Role of Foreign Direct Investment in the Food Manufacturing Industry" in Bredahl, Abbott, Reed (eds.). *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994, pp. 203-230.
- 8- Hayami, Yujiro and Vernon Ruttan. *Agricultural Development: An International Perspective*. Baltimore: The Johns Hopkins Press, 1971.
- 9- Lattimore, Ralph. "Assessing the International Competitiveness of the New Zealand Food Sector." in Bredahl, Abbott, Reed (eds.). *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994, 279-94.
- 10- McDonald, Stephen and John Lee. "Assessing the International Competitiveness of the United States Food Sector." in *Competitiveness in International Food Markets*, edited by Bredahl, Abbott, and Reed. Colorado: Westview Press, 1994.
- 11- Miner, William. "Assessing the Competitiveness of the Canadian Food Sector." in Bredahl, Abbott, Reed (eds.). *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994, 231-40.
- 12- Porter, Michael. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990.
- 13- Reed, Michael, and Mary Marchant. "The Global Competitiveness of the U.S. Food Processing Industry." *Northeastern Journal of Agricultural and Resource Economics* 22 (1992):61-70.
- 14- Vernon, Raymond. "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics*. 80 (1966): 190-207.
- 15- Walter-Jorgenson, Aage. "Assessing the International Competitiveness of the Danish Food Sector." in Bredahl, Abbott, Reed (eds.). *Competitiveness in International Food Markets*. Colorado: Westview Press, 1994, 295-308.

الفصل الرابع عشر

التسويق الدولي: تحليل الفرص

يُستخدم مصطلح التسويق الدولي هنا لتصوير الجهود التي تُبذل على مستوى الشركة، والتي تؤدي إلى مبيعات التصدير لشركات معينة، وهو يكون من الجوانب التجارية الصغرى التي تؤدي إلى تدفق المنتجات والخدمات للمستهلكين الأجانب. يتم استخدام التصدير والتسويق الدولي بشكل مترادف. ولأغراضنا، من الأفضل تصوّر الشركة كشركة مُصنّعة للأغذية تفكر في بيع منتجاتها في الدول الأجنبية. الشركة ليست مجرد مُصدّرة؛ لأن التسويق الدولي يفترض فكراً واعياً لفهم جميع جوانب الدول الأجنبية لتحقيق أقصى قدر من نتائج الجهود التسويقية للشركة، وهذا قد يعني أن المنتج يحتاج إلى تغيير وتطوير إستراتيجيات تسويق جديدة، وموظفين ومواهب جديدة تُضاف إلى الشركة.

وقد ناقشنا حتى الآن الصورة الكلية للتجارة الدولية من حيث السياسات، وأسعار الصرف، واتفاقات التجارة التفضيلية، واتفاقية الجات، والاستثمار الأجنبي المباشر. ويغطي هذا الفصل بعض التحليلات التي تتعهد بها الشركات لتحسين احتمالات نجاحها في الأسواق الدولية، ومن المؤكد أن الشركة يجب أن تعرف الكثير عن ظروف السوق في الدولة، وظروف الصناعة، والمؤسسات التسويقية، والقيود القانونية قبل أن تتمكن الشركة من تسويق منتجاتها بنجاح.

وكما أشار الفصل السابق بشأن القدرة التنافسية، يجب أن تكون هناك بعض الأسباب الممتازة التي تجعل الشركة ترغب في التغلب على جميع المشاكل المرتبطة بالتصدير أو التسويق على الصعيد الدولي، ومع ذلك فإن التصدير حدث شائع على نحو متزايد، وقد دفعت عولمة الاقتصاد العالمي الشركات إلى التفكير، على الأقل، على الصعيد الدولي، لأنها تتنافس مع الشركات العالمية في أسواقها المحلية، وكثير من الشركات تجد أن التصدير مُربح لها أيضاً.

هناك العديد من الأسباب التي تُشجّع الشركة على التغلب على مشاكل التصدير، ويسمح التصدير للشركة بزيادة حجم الإنتاج، وبالتالي توزيع تكاليفها الثابتة على وحدات أكثر، وهذا يُحسّن القدرة التنافسية للشركة، ويمكن أن يؤدي إلى انخفاض التكاليف في الأسواق المحلية والدولية. وقد يكون سوق الدولة المحلي راكداً أو آخذاً في الانخفاض، في حين توفر الأسواق الدولية مزيداً من إمكانيات النمو. وينطبق هذا بشكل خاص على مُصنّعي المواد الغذائية في الولايات المتحدة الأمريكية الذين يواجهون أسواقاً محلية مشبعة، ولكن تتوفر أسواق دولية حيوية. يمكن للشركات تمديد مراحل دورة حياة المنتج والعلامات التجارية من خلال الأسواق الدولية، إذا كانت الشركات لديها منتجات رائدة لا تتوفر بسهولة في دول أخرى. ولا يزال من الممكن بيع منتجات الشركة في الأسواق الدولية عندما تضعف حصة المنتجات الجديدة في السوق المحلية. ويمكن للشركة أيضاً أن تتعلم من أنشطتها في الخارج. ويمكن للشركة من خلال عملياتها الدولية مراقبة منتجات جديدة، وطرق جديدة لممارسة الأعمال التجارية، والمستهلكون الذين يرون العالم بشكل مختلف. ويمكن لهذه التجارب أن تساعد الشركة على المنافسة في جميع الأسواق.

غالباً ما تكون المرة الأولى التي يصل فيها منتج الشركة إلى جمهور دولي أقل رسمية، من خلال وسيط أو تاجر جملة. شخص ما سوف يتعامل مع الشركة، من خلال طلب يؤدي إلى تصدير المنتج. تباع شركة التصنيع المنتج في المصنع، ولكن يتم شحن المنتج في نهاية المطاف خارج الدولة. وهناك احتمال آخر هو أن المشتري الأجنبي سوف يتعامل مع الشركة بطلب من عميل دولي. وقد يؤدي هذا الخلط الأولي مع الأسواق الدولية من قبل الشركة المُصنّعة أن تقود الشركة إلى التحقيق بدراسة نهج أكثر للأسواق الدولية، وهو موضوع الفصلين التاليين.

ينبغي أن يكون دخول الشركة إلى السوق الدولية نتيجة لعملية تحليل واتخاذ قرارات حتى تتمكن الشركة من تحقيق أقصى استفادة من جهودها. يشبه التسويق الدولي التسويق المحلي؛ لأن جميع المبادئ الرئيسية لا تزال سارية: يجب على الشركة تسعير المنتج المطلوب من قبل المستهلكين بسعر يكون في متناول العملاء، يجب أن يُوضع المنتج في السوق بحيث يمكن للمستهلكين شراؤه بسهولة، ويجب الترويج للمنتج والإعلان عنه بحيث يعرف المستهلكون سمات المنتج وقيّمته.

ومع ذلك، فإن التحدي المتمثل في التسويق الدولي هو أن الأوضاع التجارية والاقتصادية والثقافية تختلف في كل دولة؛ لذا يجب أن تتكيف الشركة مع مختلف اللغات والأديان والعادات والقواعد واللوائح والمخاطر لكل بلد يختار التصدير إليه. يجب على الشركة إعادة النظر في المنتج أو المنتجات التي تبيعها، والتغيرات اللازمة التي يمكن إجراؤها لتلبية الأسواق الجديدة (من الذي يستخدم المنتج، وأين؟)، واحتياجات البنية التحتية المرتبطة بالمنتج (على سبيل المثال، التبريد).

يتم التعامل مع هذه التحديات بشكل أفضل بعد تقييم متعمق من قبل الشركة وإستراتيجية واضحة من قبل المنتج والدولة. ومع ذلك، يجب على الفرد أن يدرك أن التسويق الدولي هو تجربة تعليمية؛ لذلك يجب أخذ الالتزامات الأولية في الاعتبار، وعادةً ما تبدأ الشركات تسويقها الدولي من خلال التصدير، ولكن هذا يمكن أن يتطور نحو الاستثمار المباشر مع زيادة خبرة الشركة وحجم السوق. وتُصنّف التحليلات اللازمة على أنها اقتصادية وسياسية/ قانونية وثقافية ومالية، وهي متماثلة لجميع أنماط الدخول. وينبغي إجراء هذه التحليلات لكل دولة تنظر فيها الشركة، ولكن الشركة ستقوم عادةً بإجراء تقييم أو فحص أولي للأسواق لبدء العملية.

تقييم السوق:

يبدأ تقييم السوق بمتغيرات الاقتصاد الكلي التي تشير إلى ما إذا كان هناك سوق محتمل للمنتج. وتشمل هذه المتغيرات الناتج المحلي الإجمالي للفرد، والسكان، واستقرار الحكومة، ونظام السوق الحرة. وستستبعد هذه المتغيرات العديد من الدول نظرًا لسعر المنتج، وحجم السوق، والاعتبارات السياسية. وقد تشمل المرحلة الثانية جمع البيانات التي من شأنها التأثير على حجم السوق، مثل: عدد الثلاجات، وأفران المايكروويف، وملكية السيارات، ومساحة الأرضيات المنزلية. وستقوم المرحلة الثالثة بالتحقيق في البيئة التنافسية في السوق الأجنبية، وتقييم تكاليف الدخول والربح المحتمل، وأخيرًا، ستنشئ الشركة قائمة مرتبة من الدول المستهدفة المحتملة والمرشحة، لإجراء مزيد من الدراسة المتعمقة.

وهناك أنواع عديدة من نماذج الاستهداف التي يمكن للشركات استخدامها لإجراء هذه التقييمات الأولية. ولفورد (Walvoord) عملية تفصيلية تأخذ الشركات من خلال تصفية السوق المحتملة العامة (التي تشمل البيانات الاقتصادية الأساسية، والهياكل الاجتماعية، والخصائص الجغرافية)، والتصفية المتعلقة بالسوق العامة للمنتج (القبول الثقافي، والاتجاهات في منتجات مماثلة، وحجم السوق، والضرائب)، والبحوث على المستوى الجزئي المرتبطة بمنتج معين (المنافسة، توقعات المبيعات، وتكاليف الدخول، والربح المحتمل)، وأخيرًا عوامل الشركات التي قد تؤثر على الأسواق المستهدفة، وتتطلب كل خطوة من هذه الخطوات معلومات وبيانات أكثر تفصيلاً عن المشروع.

مناقشة الإطار (١، ١٤) نموذج نمو الصادرات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية:

استخدم سالفاكروز وريد (Salvaruz and Reed) في تحليلاتهم المجمعة للصادرات الزراعية في الولايات المتحدة الأمريكية نموذج انحدار للتنبؤ بالأسواق سريعة النمو. ووجد الباحثان أن إجمالي الواردات الزراعية، ومعدل نمو الناتج المحلي الإجمالي، ونسبة الاكتفاء الذاتي للدولة (إنتاج الدولة مقسومًا على استهلاكها)، لها أثر إيجابي على الصادرات الزراعية الأمريكية، في حين أن بعدها عن الولايات المتحدة الأمريكية أثر سلبيًا على الصادرات الزراعية الأمريكية. وواصل التنبؤ بأسرع الأسواق نموًا في التسعينيات من حيث نسبة النمو وقيمة الدولار.

التحليل الشامل:

بعد تحديد عدد قليل من الدول المستهدفة، يلزم إجراء تحليل أكثر شمولية لتحديد المزيد من التفاصيل عن السوق المحتملة للمنتج، وتشمل هذه التحليلات إجراء تحليلات اقتصادية وقانونية وتنظيمية وسياسية وثقافية ومخاطرة ومالية، وستوفر هذه التحقيقات المعلومات اللازمة لإجراء تقييم نهائي لقدرات المنتج، والخلفية اللازمة لوضع إستراتيجية لدخول السوق بنجاح.

التحليل الاقتصادي:

يُوفّر التحليل الاقتصادي الخلفية اللازمة لتحديد قدرة المستهلكين على شراء المنتج (في شكله الحالي أو المعدل) بسعر يسمح للشركة أن تُحقّق عائداً إيجابياً. بعض الاعتبارات الواردة في هذا التحليل تأتي من تقييم السوق الأولي، ولكن الوقت والجهد في هذا التحليل يجب أن يكونا أكثر تفصيلاً وتفكيراً.

ينبغي أن يكون مستوى المعيشة الحالي في الدولة وتوزيع الدخل مصدرَ اهتمام كبير لهذا التحليل. ويركز الأشخاص ذوو الدخل المنخفض على مشترياتهم من المواد الغذائية الأساسية التي تميل إلى أن تُزرع محلياً أو مستوردة في شكل جملة (الحبوب والبقول)، ولا يوجد لديهم دخل تقديري كبير لاستخدامه في المواد الغذائية عالية التصنيع. إذا كنت تباع الجزر عالي التجهيز أو التصنيع والدولة فقيرة جداً، قد يكون هناك إمكانيات ضئيلة للمنتج الخاص بك، ومع زيادة الدخل يميل الناس إلى ترقية نظامهم الغذائي ويستهلكون منتجات ذات جودة أعلى، مثل: اللحوم، ومنتجات الألبان، والبيض. هناك مساحة أكبر للتنوع في النظام الغذائي والمنتجات المستوردة تكون بأسعار معقولة أكثر. ولا تزال مرونة الدخل في الطلب على الأغذية مرتفعة، حيث ينتقل دخل الناس من مستويات الدخل المنخفض إلى المتوسط (بما يصل إلى ١٠٠٠٠ دولار للفرد الواحد).

إن توزيع الدخل وعدد الأشخاص في مختلف فئات الدخل مهمٌ جداً؛ لأن الشركات تُركّز عادةً على جهودها التسويقية، وتحاول الوصول إلى قطاعات معينة من السكان. إن الدخل الإجمالي للدولة ليس مهماً مثل عدد الأشخاص في فئات الدخل المحددة. البرازيل والهند والمكسيك هي ثلاث دول تعتبر فقيرة، ولكن عدد سكانها كثير، ويتوزع دخلهم بحيث تكون هناك طبقة متوسطة كبيرة في كل دولة، وقد تجد شركة تباع الأغذية المصنّعة التي تلبي احتياجات شخص من الطبقة الوسطى سوقاً كبيرة للمنتج في هذه الدول.

مناقشة الإطار (٢، ١٤) ليس فقط الدخل الفردي:

لا يمكن للمرء أن يحكم ببساطة على دولة على أساس متوسط دخل الفرد عند تقييم حجم السوق المحتمل؛ فقد يكون عدد السكان والحجم النسبي للطبقة المتوسطة والعليا من الدخل أكثر

أهمية. وتُقدّم ثلاث دول، هي البرازيل والهند والمكسيك، أمثلةً جيدة حيث توجد فئة كبيرة من متوسط وعالي الدخل يمكن أن تشتري منتجات غذائية مستوردة.

في عام ١٩٩٨، بلغ نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي ٤٧٠٩ دولارات في البرازيل، و٣٤٣٨ دولارًا في المكسيك، و٤٢٥ دولارًا فقط في الهند. ولا يمكن للأسرة المتوسطة أن تتحمل أسعار المواد الغذائية المستوردة عالية الثمن. ومع ذلك فإن المصدّرين الأمريكيين لا يحتاجون إلى البيع لكل أسرة في هذه الدول لكي يحققوا دخلًا مربحًا. إذا تم الوصول إلى ٢٠٪ من السكان في البرازيل والمكسيك، و٥٪ من السكان في الهند يمكن الوصول إليهم من قبل المصدّر؛ فإن حجم السوق سيكون ٣٣ مليونًا (البرازيل)، و١٩ مليونًا (المكسيك)، و٤٩ مليونًا (الهند). هذه أعداد ضخمة، وتسلّط الضوء على أهمية تقسيم السوق، وتحديد مكان تركيز جهود الشركة.

القدرة على الشراء مهمة ولكن يجب أن يكون دافع المشتري مفهومًا إذا كانت الشركة تريد أن تنجح في بيع المنتجات. المستهلكون في جميع أنحاء العالم مغمورون بالمنتجات، ويتعين عليهم اختيار المنتجات التي تناسب احتياجاتهم على أفضل وجه. يعتبر الفهم الواضح لما وراء دوافع الشراء أمرًا بالغ الأهمية حتى ينجح المنتج. العديد من الدوافع وراء سلوك الشراء هي ذات طابع ثقافي، وبالتالي يصعب قياسها كميًا. هيكل الأسرة (مثل، من يقوم بالتسوق)، والدين (أي المنتجات يُنظر لها بشكل إيجابي أو غير إيجابي)، والنظم التعليمية تلعب دورًا في تحفيز المشتري.

كما أن هيكل صناعة تجارة تجزئة المواد الغذائية مهم أيضًا فيما يتعلق بقرارات الشراء وإستراتيجيات الدخول، وقد تختلف خصائص الأشخاص الذين يشترون المواد الغذائية من المخازن عن الأشخاص الذين يشترون المواد الغذائية من متاجر الأغذية المتخصصة المحلية الصغيرة. ومن المحتمل أن تكون هناك اختلافات واسعة في طبيعة هؤلاء المتسوقين بين الدول أيضًا. في هونغ كونغ، يشتري معظم الناس (ذكورًا وإناثًا) الأطعمة من الأسواق الرطبة (الباعة الصغار في الأسواق المركزية) في طريق عودتهم إلى منازلهم من العمل، ولكن النساء في فرنسا أكثر رغبةً للتسوق في هذه الأسواق خلال رحلات تسوّق محددة. ويميل الأشخاص ذوو الدخل المرتفع إلى شراء الأغذية من محلات السوبر ماركت، وغيرها من المتاجر المغلقة الكبيرة التي تحمل العديد من المواد الغذائية المختلفة.

ينبغي للتحليل الاقتصادي أن يُحقّق أيضًا في أنماط الاستهلاك بالتفصيل (حسب الفئة السكانية) والارتباط في الاستهلاك بين السلع. إنّ فهم عادات استهلاك الأغذية أمرٌ حاسم بالنسبة لشركات المنتجات الغذائية، كما أن اتجاهات سلوك الشراء أكثر أهميةً. تتبع العديد من الدول الاتجاه الأمريكي في الأطعمة السهلة؛ لذلك هناك فرص طبيعية لمُصنّعي الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية لقيادة تلك المنتجات، إذ تمّ وضع المواد الغذائية بشكل صحيح في نظام التوزيع. ومع ذلك، فإن سكان العديد من الدول يضعون علاوة أعلى على المنتجات الطازجة من الأمريكيين، وهو ما يحول دون صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من الأغذية المُصنّعة.

يمكن لنظم النقل، وأنظمة المعلومات، والبنية التحتية الأخرى، أن تُؤثّر تأثيرًا واضحًا على مشتريات المستهلكين. يتوقف التسويق والترويج على أنواع وسائل الإعلام المتاحة للشركة (التلفزيون، والإذاعة، واللوحات الإعلانية، وما إلى ذلك)، ونظام الهاتف سوف يُحدّد إمكانية الوصول إلى الإنترنت، وهو مصدر متزايد الأهمية للمعلومات وتوريد المنتجات. ويستند نظام النقل الأمريكي على فرضية أن الجميع تقريبًا لديه إمكانية الحصول على سيارة؛ لذلك يقع الكثير من التسوّق حيث مساحة التجزئة أقل تكلفةً، ومواقف السيارات متاحة بسهولة (الضواحي)، ولا يوجد هذا الافتراض في معظم الدول الأجنبية. السيارات أقل توفرًا وأنظمة النقل الجماعي هي أكثر تطوّرًا. وتتسوق الناس إما بالقرب من المنزل، أو باستخدام مترو الأنفاق، أو الحافلة للذهاب إلى المتاجر، وهذا له تداعيات على نوع المخزن الذي يرتاده المستهلك النموذجي.

وأخيرًا، يمكن أن يكون هناك فوائد ضريبية لتصدير المنتجات بسبب أحكام استرداد الرسوم الجمركية. يمكن أن تحصل الشركة التي تُصدّر مُنتجًا "مشابهًا" على ٩٩٪ من رسوم الاستيراد التي تدفعها مقابل المواد الخام. ولدى صانعي السجائر حافز لتصدير السجائر؛ لأنهم يحصلون على إعادة رسوم الاستيراد التي يدفعونها على التبغ الخام المستورد، وهو ما يُوفّر لهم المال. ويمكن للشركات أيضًا استخدام أسعار التحويل للصادرات بين شركاتها التابعة للحد من الدخل في الدول ذات الضرائب المرتفعة، وزيادة الدخل في الدول منخفضة الضرائب.

مناقشة الإطار (٣, ١٤) سعر التحويل:

افترض أن شركة متعددة الجنسيات لديها مرافق إنتاج لصنع القمصان في هايتي والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية، وأنه مطلوب دفع الضرائب في الدول الثلاث على أساس دخلها. افترض أيضًا أن الشركة تصنع القطع الأولى والخياطة في هايتي. يُشحن المنتج إلى منشأة في المكسيك للحصول على خياطة أدق وأزرار ربط، كما تقوم بشحن المنتج النهائي تقريبًا إلى الولايات المتحدة الأمريكية للحصول على التحسينات النهائية والتغليف والبيع. ستحتاج الشركة متعددة الجنسيات إلى فرض رسوم على المنتج في أثناء انتقاله من بلد إلى آخر. إذا كانت ضرائب دخل الشركات مرتفعة في الولايات المتحدة الأمريكية، ومنخفضة في هايتي والمكسيك؛ فإن الشركة سوف تتقاضى ثمنًا باهظًا نسبيًا للقميص (من المرجح أن تكون أعلى بكثير من تكاليف الإنتاج) لشركتها الأمريكية التابعة؛ ولذلك فإن الشركة تُحقق المزيد من الأرباح في هايتي والمكسيك. ومن شأن ذلك أن يُخفض مجموع فاتورة الضرائب بسبب انخفاض المعدلات في هايتي والمكسيك. ويمكن أن تُحدث أسعار التحويل هذه فرقًا كبيرًا في الالتزامات الضريبية للشركة وربحها العالمي.

التحليل القانوني والتنظيمي:

هناك مجموعة من الاعتبارات المتعلقة بالقوانين واللوائح التي يجب أن تدرسها الشركات قبل أن تقرر إطلاق منتج في دولة أجنبية. وكل دولة سوف يكون لها لوائح خاصة بها فيما يتعلق بتصنيف المنتجات، والمكونات المحظورة، والتغليف، ومواصفات الوزن. وهذا يعني على الأرجح أن تغليف المنتجات الغذائية سوف يحتاج إلى إعادة تصميم؛ لأن نظام الولايات المتحدة الأمريكية من الأوزان والتدابير لا يتفق مع بقية العالم (الولايات المتحدة الأمريكية تتعامل بالباوند ولكن تقريبًا الجميع وفي كل مكان يتعاملون بالكيلوغرام). وقد تحتاج التصنيفات إلى تضمين معلومات بلغة أخرى على الرغم من أن بعض الدول تسمح بتصنيف العلامات باللغة الأجنبية على الحاويات.

غالبًا ما ترغب الدول الأجنبية في الحصول على شهادة من وزارة الزراعة الأمريكية، أو من وكالة حكومية مماثلة للمنتجات الغذائية من الولايات المتحدة الأمريكية. تفسير أو رسالة من وزارة الزراعة

الأمريكية يشير عادةً إلى أن المنتج قد استوفى المعايير الأمريكية يكفي للمشتري الأجنبي والوكيل الجمركي. وفي أحيان أخرى توجد هيئات لإصدار الشهادات أو معايير أكثر تحديداً، يجب أن تستوفىها الواردات. إذا كان ذلك مطلوباً، سيتعين على المصدرين الأمريكيين المرور بخطوات الاعتماد هذه لضمان بيع المنتج في الدولة الأجنبية، ومنذ عام ١٩٨٥ أصدر الاتحاد الأوروبي توجيهات تتعلق باللحوم في البلد الثالث، تنص على أن جميع مصانع الذبح التي ترسل اللحوم إلى الاتحاد الأوروبي يجب أن تلبى مواصفات الاتحاد الأوروبي، ولا يمكن لأي مصنع أجنبي تصدير اللحوم إلى الاتحاد الأوروبي دون شهادة من قبل مفتش الاتحاد الأوروبي للحوم تفيد بأن المصنع يلبي المعايير الدقيقة للتوجيه.

تُحدّد وزارة الصحة والرعاية الاجتماعية معايير الأغذية في اليابان، وهي تتطلب أن تشير ملصقات المنتجات الغذائية بوضوح إلى المواد المضافة، أو المواد الحافظة، أو مواد التلوين، أو التوابل، أو النكهات، وما إلى ذلك، وتشير إلى أن الشهادة معها وصف تفصيلي للمكونات (أي أسماء المركبات الكيميائية، والأسماء الكيميائية، والأرقام القياسية الدولية على الألوان) مرفقة بكل شحنة من أجل تعجيل إجراءات الاستيراد. ويُنصح أن يكون شحن المصدرين لمنتج جديد إلى اليابان قد اختبر في مختبر معتمد من قبل وزارة الصحة والرعاية. هذه الإجراءات تجعل من المرجح أن المنتج سوف يمر بسهولة من خلال الجمارك اليابانية.

يجب على الشركات التي تُفكر في تصدير المنتجات إلى بلد ما أن تُحقّق في قوانين ولوائح المنتج العامة المتعلقة بالسلوك التنافسي، والمسؤولية (خاصة مسؤولية المنتج)، والإفلاس، وعلاقات الوكالة، وبراءات الاختراع، والعلامات التجارية. وتختلف هذه القوانين واللوائح اختلافاً كبيراً حسب الدولة، وغالباً ما تؤدي "الثقافة" القانونية دوراً مهماً في تحديد كيفية تطبيق القواعد. وفي حالة بيع منتج في دولة أجنبية، وتقديم دعوى قضائية بشأن المنتج، ستُحاكم القضية في الدولة الأجنبية، ومن ثمّ لن تتم محاكمة قضية شركة التصدير بموجب قانون بلدها الأصلي، وفي كثير من الدول هناك ميل للمحاكم والهيئات التنظيمية إلى الوقوف بجانب شعبها ضد المصدر الأجنبي.

في بعض الأحيان، تُحدّد قوانين الولايات المتحدة الأمريكية سلوك الشركات في الأسواق الأجنبية. قانون الممارسات الأجنبية الفاسدة لعام ١٩٧٧ يجعل من غير القانوني لأي شركة أمريكية

رشوة مسؤول حكومي أجنبي. يبدو هذا القانون غير ضار جدًا إلا أن الرشوة ممارسة شائعة في بعض الدول (وهي جزء من الثقافة)، وبدون رشوة لا توجد طريقة لدخول السوق أو الحصول على عقد لخدمة ما، وهذا فعليًا يؤدي إلى إغلاق الباب أمام الشركات الأمريكية من أسواق معينة، ما لم تتمكن من إيجاد طريقة حول ذلك التنظيم، ولا يمنع قانون هيلمز - بيرتون (Helms-Burton) لعام ١٩٩٦ الشركات الأمريكية من القيام بأعمال تجارية مع الشركات الكوبية فحسب، بل إنه يجعل من غير القانوني على الشركات الأمريكية أن تتعامل مع دول ثالثة لها عمليات في كوبا. إن شرعية هذا القانون قيد المناقشة حاليًا، ولكنها مثال حيث يمكن أن تؤثر فيه القوانين الأمريكية على الشركات الأجنبية.

غالبًا ما تشارك الحكومات الأجنبية بشكل أكبر في تنظيم وتشغيل المؤسسات التجارية أكثر من حكومة الولايات المتحدة الأمريكية. يمكن لشركة الأغذية الأمريكية أن تجد نفسها تتنافس مع الأغذية المصنّعة، التي تملكها وتشغلها حكومة أجنبية. وهذا يحدث أقل مما كان عليه في الماضي بسبب الطريقة الأخيرة لعمليات الخصخصة في جميع أنحاء العالم. كما انتشرت القيود التنظيمية في جميع أنحاء العالم، وهو ما أدى إلى خفض بعض الحواجز القانونية التي تؤثر على الشركات الأمريكية في الدول الأجنبية، وقد خفضت حواجز الدخول، وأصبح تثبيت الأسعار من قبل الحكومة أقل شيوعًا.

التحليل السياسي:

يمكن أن يساعد التحليل السياسي الشركة في تقرير ما إذا كانت الدولة ستوفر سوقًا جيدة للمنتج في المستقبل. وفي بعض الأحيان، العلاقات مع الدولة المصدرة سوف تكون مصدرًا مهمًا للتحليلات الأخرى؛ لأن السياسة يمكن أن تُغيّر الأوضاع الاقتصادية والقانونية والثقافية. يمكن للبيروقراطيين اختيار إدارة القوانين واللوائح بشكل مختلف تبعًا للظروف، إذا كانت هذه الظروف تشمل بلد المنشأ للمنتج، ثم دخلت السياسة. وقد عُرف البيروقراطيون اليابانيون بمزيد من الأهداف السياسية عن طريق إملاء ما هي المنتجات التي ينبغي استيرادها، وتلك التي لا ينبغي استيرادها. تذكر النقاش حول ما إذا كان فتح سوق لحوم البقر الياباني سيؤدي إلى زيادة حصص سوق لحوم البقر الأمريكية (انظر الفصل الثالث).

يُشجّع اليابانيون عادةً شركاتهم على استيراد المزيد من المنتجات من الولايات المتحدة الأمريكية، لكنّ الصينيين كثيرًا ما يشبطون الواردات الأمريكية لأسباب سياسية. وغالبًا ما تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بالضغط على الصينيين لتحسين سجل حقوقهم المدنية، أو نقل اقتصادهم نحو سوق حرة. يحاول الصينيون أحيانًا نزع فتيل هذه التعليقات عن طريق الضغط التجاري على الولايات المتحدة الأمريكية. إن الخسارة الناتجة في الصادرات الأمريكية يمكن أن تُخفف الموقف الأمريكي من هذه القضايا السياسية الصينية. وليس هناك شك في أن المناخ السياسي العام مهم جدًا في تقديم الدعم لمحاولة الشركة بيع منتجات في سوق أجنبية. وكلما كان بإمكان المرء أن يشعر بأهداف الحكومة، وفهم كيفية العمل بشكل مستقل عن المخاوف السياسية، كان ذلك أفضل فرصة للنجاح.

وقد تؤدي الحواجز التجارية المحددة إلى عدم تشجيع استيراد بعض المنتجات. ويمكن لقوانين المحتوى المحلي، والإعانات المُقدّمة للمنتجين المحليين، والحواجز غير التعريفية الأخرى أن تُقلّل فرصة الوصول إلى السوق التي يمكن أن يُحقّقها المُصدّر الأمريكي. وقد لا تكون بعض هذه التدابير قانونية في إطار منظمة التجارة العالمية الحالية (لأنها لا تمنح المنتجات المستوردة معاملةً وطنيةً)، ويمكن أن تُقدّم الشركة شكوى. ومع ذلك، قد تكون الشركة في ذلك الوقت قد خرجت بشكل فعلي من السوق. ومن الأفضل التعرّف على تلك المشاكل المحتملة قبل عمل الالتزامات بالدخول في السوق.

التحليل الثقافي:

الثقافة هي مفهوم صعب التعريف، ويشمل التراث، والتقاليد، وعادات الناس. اللغة، والدين، والعلاقات الأسرية، والعلاقات الاجتماعية تكون متداخلة في الثقافة. يساعد فهم ثقافة الفرد على تصور كيف تفسر وتستجيب الناس للقوى الخارجية. إذا كانت إحدى الشركات تحاول إقناع المشتري المحتمل بأن المنتج ذو جودة عالية، ويمكن أن يتناسب مع نمط حياة هذا الشخص؛ فإن الفهم الأساسي لكيفية رؤية المشتري المحتمل للحياة أمرٌ مهمٌ بشكل أساسي، ومن المهم أيضًا التواصل بشكل فعّال مع الشركاء (الوكلاء، والموزعين، وتجار التجزئة، وغيرهم)، وفهم الثقافة سيُحسن هذه الاتصالات.

وتتأثر قرارات الشراء الفردية بالقيم التي يضعها الناس على السلع والخدمات. إن الطريقة التي يختارها المرء لقضاء الوقت والمال ترتبط ارتباطاً وثيقاً بما يعتبره المرء جديراً بالاهتمام، والذي يرتبط بقوة بالمعتقدات الدينية، والعلاقات الأسرية، والنظام التعليمي، والآراء حول العمل والترفيه. هذه القيم سوف تؤثر على أنواع المنتجات التي يتم شراؤها، ولكن هناك عوامل أخرى تلعب دوراً في تحديد ماركة أي منتج يتم شراؤها.

الجماعات المرجعية، تلك الجماعات التي يتعرف عليها الناس داخل الدولة، تستطيع أن تلعب دوراً قوياً في تحديد السلوك الشرائي. وتحديد النماذج التي تؤثر على الناس يمكن أن تساعد في تقييم إمكانات بعض المنتجات. وتشجيع المشروبات الرياضية غالباً ما يتم بشكل فعال إذا كان المنتج يمكن أن يرتبط مع الأحداث الرياضية في الولايات المتحدة الأمريكية أو دول أخرى. ويمكن للمرء أيضاً أن يستفيد من صورة السوق المستهدفة للبلد الأم المصدر.

تضع الكثير من المجتمعات قيمة عالية على الامتثال للمعايير المعمول بها؛ ولذلك فإن فهم تلك المعايير أمرٌ ضروري قبل دخول السوق. ولحسن حظ العديد من الشركات الأمريكية، فإن المستهلكين في جميع أنحاء العالم يغيرون أذواقهم نحو السلع الغربية، بما في ذلك الأطعمة السهلة والمطاعم على النمط الغربي (الوجبات السريعة وشرائح لحم)، وهذا يزيد من طلب المنتجات من الولايات المتحدة الأمريكية.

يجب أن نعترف بدور الفرد في المجتمع وعلاقات القوة التي تنبع من المجموعة عند التعامل مع الشركاء الأجانب. هذه المفاهيم لها تداعيات كبيرة في فهم حوكمة الشركات في مختلف الدول. هذا الاعتراف مهم جداً بالنسبة لليابان؛ لأن ثقافتهم مختلفة تماماً عن الولايات المتحدة الأمريكية، ولا يتم تشجيع الفرد في اليابان؛ لذلك لا ينبغي لأحد أن يجبر الشريك الياباني على اتخاذ قرار سريع، وتستند القرارات السريعة إلى أفكار شخص أو شخصين، وهي ليست من خصائص القرارات داخل الثقافة اليابانية. إن مثل عملية صنع القرار هذه هي نتيجة لطبيعة معظم اليابانيين الذين يتجنبون المخاطر. يعتبر ألم الفشل أكبر بكثير من الفرح بالنجاح (العكس تماماً للقيم في المجتمع الأمريكي).

التحليل المالي:

تهتم الشركة في نهاية المطاف بإنجاح خطة تسويق الصادرات، ومن ثمَّ يجب الحكم على الجوانب المالية للتسويق الدولي. يجب على المرء أن يُحلل العوائد والتكاليف المتغيرة لوضع المنتج في الدولة. ويجب أن يُؤخذ في الحسبان الموظفون الإضافيون اللازمون، والمدفوعات إلى الموزعين الأجانب أو وكلاء المبيعات، والتكاليف اللوجستية، وما إلى ذلك. التدفق النقدي: سوف يكون تحليل معدل العائد مفيداً في وضع خطوط أساسية للحكم على الربحية. كما يجب على الشركة أيضاً تقدير مبلغ صافي رأس المال العامل اللازم للسماح بتدفق المنتج بسلاسة، وإدراج تكلفة رأس المال العامل في النموذج، ومن الحكمة إدراج تحليل الحساسية في الحسابات لتحديد الكيفية التي تؤثر بها التغيرات في بعض فئات التكاليف على الربحية.

تحليل المخاطر:

ونظراً لاختلاف العديد من العوامل بين التسويقيين المحلي والدولي، فإن هناك حاجة إلى تقييم المخاطر التي ينطوي عليها الأمر وسُبل الحد من تلك المخاطر. هناك مخاطر سياسية (من الحواجز أو تأميم العمليات)، ومخاطر العمل (قد تكون المنافسة قوية جداً، وقد يكون الشركاء موثوقين، وقد تحدث خسائر في الممتلكات)، ومخاطر مالية (أسعار الصرف قد تغير تكاليفك أو التدفق النقدي قد لا يلبي التوقعات).

توجد طرق للحد من بعض المخاطر التي ينطوي عليها التسويق الدولي. يمكن تخفيض مخاطر سعر الصرف، إذا تمَّ تسعير سعر المنتج في عملة الدولة المصدرة، أو إذا قام المُصدِّر بتغطية مبيعاته باستخدام أسواق الصرف الأجنبي الآجلة. ومع ذلك، فإن كلاً من هاتين الطريقتين تنطويان على تكاليف للحد من المخاطر؛ حيث إن أسعار العملة المحلية سوف تُجبر المستورد على تحمُّل مخاطر تقلُّب أسعار الصرف، والتحوُّط على مبيعات التصدير سوف يُكلِّف المال. ويمكن للشركات تقييم شركائها الأجانب المحتملين من خلال العديد من نظم المعلومات، وكذلك استخدام مصرفهم كمصدر للمعلومات عن الجدارة الائتمانية للشريك المحتمل.

التعامل مع مُقدّمي خدمات التصدير ذوي الخبرة سيؤدي إلى تقليل المخاطر أيضًا. يجب أن يتعامل المُصدّرون مع بنك ذي سمعة طيبة له علاقات مراسلة مع بنوك دولية كبرى. ويمكنهم بيع منتجاتهم من خلال خطاب اعتماد مُؤكّد وغير قابل للإلغاء (وهذا يسمح للبنك أن يدفع للمُصدّر فور استيفاء شروط الدفع). ويمكنهم التعامل مع وكيل الشحن الذي يعرف أنظمة النقل، ولوائح الاستيراد، وأحكام التأمين على البضائع، وغيرها من المسائل اللوجستية. وأخيرًا، يمكن للمُصدّر شراء التأمين ضد المخاطر السياسية من خلال وكالات مختلفة، مثل شركة التأمين الخاصة في الخارج، وهي منظمة حكومية أمريكية.

مصادر المعلومات والبرامج لمساعدة المُصدّرين:

لدى الحكومة الأمريكية العديد من مصادر المعلومات التي يمكن استخدامها في التحليلات الموضحة أعلاه. وبالنسبة للسلع الزراعية، فإن لدى خدمة الزراعة الأجنبية في وزارة الزراعة الأمريكية (FAS) مجموعة واسعة من البرامج لمساعدة المُصدّرين. وبالنسبة للمنتجات التجارية (بما في ذلك العديد من الأغذية المُصنّعة)، فإن وزارة التجارة الأمريكية لديها العديد من البرامج. والوكالات الحكومية الأخرى التي لديها معلومات وبرامج التصدير هي دائرة البحوث الاقتصادية (USDA) التي لديها قدر كبير من البيانات والتحليلات بشأن الصادرات الأمريكية، والإنتاج الأجنبي، وغيرها من القضايا المتصلة بالتجارة، وإدارة الأعمال الصغيرة التي لديها بعض برامج تمويل الصادرات. وبالنسبة لمعظم المُصدّرين الزراعيين والمُصنّعين للأغذية، فإن خدمة الزراعة الأجنبية هي أفضل مصدر للمعلومات.

خدمة الزراعة الأجنبية لها مكاتب متركزة في كل دولة تقريبًا من العالم (وزارة التجارة لديها موظفو الخدمة التجارية الخارجية في كل دولة تقريبًا أيضًا). والمكاتب مسؤولة عن مساعدة المُصدّرين، وتوفير البيانات، ورصد النزاعات المتعلقة بالسياسات التجارية، ويمكن الوصول إلى بعض تقاريرها من خلال الشبكة العالمية. ولدى خدمة الزراعة الأجنبية معلومات عن متطلبات الاستيراد حسب الدولة، والعملاء التجاريين المحتملين (العملاء من المشترين الأجانب الذين يسعون لشراء المنتجات الزراعية الأمريكية)، وقوائم المشترين الأجانب. هذه المصادر يمكن أن تساعد المُصدّرين في تحديد ما

إذا كانت الأسواق موجودة لمنتجاتهم، وخدمة الزراعة الأجنبية لديها برنامج للمعرض التجاري الذي يساعد الشركات الأمريكية في عرض المنتجات في المعرض التجاري الدولي. وأخيرًا، فإن خدمة الزراعة الأجنبية هي المنظمة التي تُنسّق برنامج تعزيز الصادرات (برنامج دعم الصادرات المستهدفة للمنتجات الزراعية في الولايات المتحدة)، وبرامج ائتمان التصدير لمدير المبيعات العامة.

تُوفّر أيضًا مجموعة من المنظمات الخاصة معلومات مفيدة للمُصدّرين. ولدى شبكة مركز التجارة العالمي العديد من مصادر المعلومات عن الأسواق والشركات الأجنبية الفردية، ومعظمها متوافر إلكترونيًا. شبكة غرفة التجارة يمكن استخدامها للحصول على معلومات عن إحصاءات الأعمال والاتجاهات، وكثيرًا ما تكون مصدرًا ممتازًا للمعلومات عن ظروف محلية محددة، ويمكن أن تكون جمعيات تجارة السلع (مثل الاتحاد الأمريكي لتصدير اللحوم) مصدرًا قيمًا للمُصدّرين المحتملين. ولديها مكاتب في جميع أنحاء العالم لجمع البيانات، وبحوث حالة السوق، وتعزيز السلع الأساسية. هناك مئات من الشركات الخاصة التي لديها تقارير أبحاث السوق التي يمكن أن تكون مناسبة للمنتج، وإعطاء معلومات العملاء، وقياسات السوق (الحجم والمبيعات المحتملة)، والبيئات التنافسية والاقتصادية والسياسية والقانونية.

تُخصّص حكومات الولايات والحكومات المحلية مزيدًا من الوقت والطاقة في التجارة والعلاقات الدولية، وكثيرًا ما يكون لديها مكاتب للتنمية الاقتصادية، تُقدّم الدعم للمُصدّرين المحتملين، وكثيرًا ما توجد مكاتب تجارية في بعض الدول الأجنبية. ويمكن الاستفادة من هذه الاتصالات الأولية في توفير مقدمة مفيدة للغاية. وبعض منظمات التنمية الاقتصادية سوف تقوم بترتيب بعثات تجارية تركز على الدول أو المنتجات أو كلّ منهما لمساعدة الشركات المحلية على إقامة الاتصالات والعلاقات التجارية. توفر هذه البعثات التجارية طريقة جيدة للشركة لإجراء اتصالات شخصية، والتعرف على حالة السوق في البلاد. تُوفّر المكتبات التجارية والمحلية الكثير من المواد المرجعية عن الأسواق الدولية.

وأخيرًا، هناك منظمات دولية تُوفّر بياناتها بسهولة للمُصدّرين. ولدى منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة بيانات عن الإنتاج، والاستهلاك، والتجارة لجميع الدول الأعضاء في الأمم المتحدة في العالم. ويقوم صندوق النقد الدولي أيضًا بتتبع ونشر بيانات الاقتصاد الكلي للدول الأعضاء في الأمم المتحدة.

الملخص:

- ١ - تبحث التحليلات الاقتصادية في قدرة المستهلكين في الدول الأجنبية على شراء المنتج. كما يدرس التحليل أنظمة التوزيع، وأنماط الاستهلاك، والنقل، وغيرها من البنى التحتية.
- ٢ - يقوم التحليل القانوني والتنظيمي بالتحقيق في لوائح الدولة المتعلقة بتصنيف المنتجات، والمكونات المحظورة، والتغليف، ومواصفات الوزن. وتتضمن الاعتبارات المهمة الأخرى قوانين المنتجات العامة والأنظمة المتعلقة بالسلوك التنافسي، والمسؤولية، والإفلاس، والعلاقات بين الوكالات، وبراءات الاختراع، والعلامات التجارية.
- ٣ - ينظر التحليل السياسي في العلاقة بين البلد المصدّر والمستورد. هذه العلاقة يمكن أن تكون مهمة جدًا؛ لأن البيروقراطيين يمكن أن يكون لهم تأثير كبير على كيفية إدارة القوانين واللوائح.
- ٤ - يبحث التحليل الثقافي في الطريقة التي يتفاعل بها الناس في الدولة مع القوى الخارجية. يجب على الشركة أن تفهم كيف يمكن للعملاء المحتملين أن ينظروا للحياة والعالم، إذا أرادت الشركة أن تنجح في جهودها التسويقية.
- ٥ - يقدّر التحليل المالي التدفقات النقدية، ومعدل العائد، ومتطلبات رأس المال المتداول للجهود التسويقية الدولية.
- ٦ - يقوم تحليل المخاطر بتقييم المخاطر التي تواجهها الشركة المصدّرة، ويبحث طرق الحد من المخاطر من خلال إستراتيجيات وبرامج حكومية مختلفة.
- ٧ - توجد مصادر كثيرة للمعلومات المتعلقة بالتصدير والمتاحة للشركة. فلدى وزارة الزراعة الأمريكية لخدمة الزراعة الأجنبية معلومات وبرامج لمساعدة المصدّرين الزراعيين في الولايات المتحدة الأمريكية. ودائرة البحوث الاقتصادية (وزارة الزراعة الأمريكية) لديها الكثير من البيانات والتحليلات على التجارة الدولية ومستويات الإنتاج.

الأسئلة:

- ١ - من الواضح أن العالم يتغير بسرعة بسبب التقنيات الجديدة ونظم الاتصالات، هل سيؤدي ذلك إلى زيادة صادرات الولايات المتحدة الأمريكية من الأغذية المصنّعة؟ ولماذا؟
- ٢ - هناك العديد من الشركات المصنّعة للأغذية الأجنبية، والتي حققت نجاحًا كبيرًا في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال بيع المنتجات من دولها، ما هي الإستراتيجيات التي يستخدمها البعض منها، وكيف يمكن أن يستخدمها المصدرون الأمريكيون؟
- ٣ - تُعدُّ المكسيك سوقًا مهمة جدًا للأغذية المصنّعة من الولايات المتحدة الأمريكية. فكّر في كيفية اختلاف المكسيك ثقافيًا عن الولايات المتحدة الأمريكية، وكيف يمكن التغلب على هذه الاختلافات من قبل المصدّرين الأمريكيين.
- ٤ - افترض أنك تُصدّر الفشار إلى كوريا. اعمل تحليلًا اقتصاديًا لمعرفة ما إذا كان المنتج لديه إمكانيات للنجاح من عدمه.

Web sites for more Information

Economic Research Service www.econ.ag.gov

Foreign Agricultural Service. www.fas.usda.gov

Food and Agriculture Organization. www.fao.org

Department of Commerce www.doc.gov

Small Business Administration www.sba.gov

International Monetary Fund www.imf.org

References

- 1- Salvacruz, Joseph and Michael Reed. "Identifying the Best Market Prospects for U.S. Agricultural Exports." *Agribusiness: An International Journal*. Vol. 9 (1993) No. 1: 29-41.
- 2- Walvoord, R. Wayne. "Export Market Research." *Global Trade Magazine*, May 1980.

التسويق الدولي: تطوير إستراتيجية دولية

تناول الفصل السابق أنواع التحليل التي يجب إجراؤها قبل الدخول إلى الأسواق الدولية. هذه الخلفية حاسمة بالنسبة للشركة لتُصوّر الإستراتيجية المُتَّجَها (منتجاتها)، ومن بين المسائل الإستراتيجية الرئيسية التي يتعين على الشركة معالجتها هو مدى إمكانية وضع خطة موحّدة تكون مفيدة لجميع الدول، وما إذا كانت الخطة يمكن أن تتكيف بشكل صغير مع الخطة المحلية، وستكون الخطة الموحدة أكثر فعالية من حيث التكلفة؛ لأن الموارد الثابتة سوف تمتد إلى أبعد من ذلك، في حين أن الخطط المتنوعة على نطاق واسع حسب الدولة ستكون أكثر تكلفة، وتتطلب المزيد من الموارد.

يغطي هذا الفصل عناصر الخطة الإستراتيجية التي ستُوجّه جهود التسويق الدولية للشركة. وخطة تسويق الصادرات هي نتيجة عملية التخطيط. ويبدأ هذا الفصل بملاحظات وقرارات على المستوى الجزئي يجب على الشركة اتخاذها لدخول السوق الدولية، وتشمل الموضوعات أنظمة التوزيع، وإستراتيجيات الدخول، والتسعير، والخدمات اللوجستية، والسيطرة واتخاذ القرارات. ويلخص الجزء الأخير من الفصل العملية بأكملها من خلال الذهاب إلى مكونات خطة تسويق الصادرات.

أنظمة التوزيع:

يعتبر اختيار الشريحة (القطاع) السوقية المراد متابعتها من أهمّ القرارات التي يجب على الشركة اتخاذها. وغالبًا ما تُقسّم الأسواق إلى شرائح (قطاعات) حسب المستخدم النهائي للمنتج، ونوع المنفذ، حيث يشتري المستخدم المنتج. فمثلاً للبطاطس المجمدة، تشمل شريحة المستهلكين الأفراد الذين يشترون

المنتج من محلات السوبر ماركت، وشريحة المطاعم التي تشتري المنتج من خلال مُوزّع، وقطاع جيش البلد الذي يشتري المنتج من خلال عملية تقديم العطاءات الحكومية المركزية. كل من هذه الشرائح (القطاعات) تدعو إلى إستراتيجيات تسويق مختلفة، وشراكات مع شركات أجنبية، وجودة المنتجات، والتسعير، والحجم. وبالتالي يجب على الشركة أن تُقرّر أيّ شرائح (قطاعات) السوق تناسب الشركة والمنتج. هذا المزيج من شريحة السوق ووسائل الحصول على المُنتج للمستخدم هو قناة التوزيع.

إذا كانت الشركة ترغب في استهداف مستهلك التجزئة، فهناك طرق عديدة للوصول إليه: من خلال محلات السوبر ماركت، ومخازن المستودعات، والمتاجر، ومحلات البقالات الصغيرة، والبائعين (الباعة الجائلين). وتتلقى كلٌ من هذه المنافذ منتجاتها من أنواع مختلفة من الموردين، ويجب على الشركة المُصدّرة أن تتحالف مع واحد أو أكثر من هؤلاء الموردين. لدى المتاجر الكبرى في شرق آسيا أقسام ضخمة لبيع المواد الغذائية، وكثيرًا ما تشتري المنتجات الأجنبية مباشرة من الشركات المُصنّعة، وتستورد المواد مباشرة؛ العديد من المخازن تتعامل مع مشترياتها المستوردة بنفس الطريقة. كما أنها تتعامل بكميات كبيرة وتريد تخفيضات كبيرة في الأسعار، وقد لا تتمكن الشركة التي تتحالف مع موزع في الدولة الأجنبية من الوصول إلى هؤلاء العملاء الكبار.

تشتري محلات السوبر ماركت وشركات التجزئة صغيرة الحجم المنتجات من الموزعين المحليين، حيث يقوم البعض بتوريد منتجات متخصصة، في حين يُقدّم البعض الآخر خطوط إنتاج كبيرة. قد يؤدي التحالف مع الموزعين الذين لديهم خطوط إنتاج أكبر إلى الوصول إلى مجموعة متنوعة من منافذ بيع التجزئة، وتشتري المؤسسات - مثل الفنادق والمستشفيات والمطاعم - من خلال الموزعين، ولكن غالبًا ما يميل هؤلاء الموزعون إلى التخصّص في أغذية المؤسسات. وقد ترغب الشركة في اختيار موزع يركز على أغذية المؤسسات، إذا كان هذا هو القطاع المستهدف. السعر أقل أهمية في أسواق المؤسسات، وقد لا تكون الأحجام كبيرة أيضًا.

يمكن أن يُوفّر ملحق الخدمة الزراعية الخارجية ((Foreign Agricultural Service (FAS) المتمركز في البلد المستهدف ثروة من المعلومات والاتصالات والنصائح التي ستساعد في فهم نظام التوزيع. ويراقب موظفو وزارة الزراعة الأمريكية السوق باستمرار، ويعرفون الباحثين في السوق المحلية والعديد من شركات التسويق. كما أنهم يعرفون أيضًا العديد من الأنظمة والقنوات المرتبطة بمنتجات معينة، ويمكنهم المساعدة في الإجابة عن أسئلة محددة تطرحها الشركة الأمريكية. وتهدف

تقاريرهم إلى المساعدة في عمليات التصدير لمُصنّعي الأغذية في الولايات المتحدة الأمريكية. فهي مورد لا ينبغي إغفاله عند اختيار قناة التوزيع.

ومع ذلك، يجب أن تؤخذ كل المناقشات السابقة بحذر لأنها ليست خاصة بكل دولة، وفي كثير من الأحيان، ما هو صحيح بالنسبة لدولة قد لا يكون صحيحاً لدولة أخرى. وعلاوة على ذلك، تتغير علاقات التسويق مع مرور الوقت. ويجب على الشركة مراقبة الوضع بشكل مستمر والتعرّف على الأسواق التي تختارها. وفي كثير من الأحيان، ستختار الشركة إستراتيجية توزيع واحدة في البداية، وتغير أو إضافة قنوات أخرى لجهودها التسويقية. وهذا أمر طبيعي ومقبول طالما أن الشركة لم تنضم حصرياً مع شريك معين في الدولة المستوردة، وسوف يُذكر المزيد عن ذلك في القسم التالي.

إستراتيجيات الدخول:

بمجرد اختيار شريحة السوق وتصور قناة التوزيع، فإنه يجب على الشركة أن تختار الطريقة المناسبة لإيصال المنتج للمستخدم النهائي. هذا هو الجانب الثاني المهم لاختيار قناة التوزيع. ويسلط هذا القسم الضوء على بعض إستراتيجيات الدخول الممكنة، بما في ذلك علاقات الشركاء والملكية. وكما سيتبين، فإن بعض إستراتيجيات الدخول تُستبعد عن طريق اختيار قطاع السوق.

أسهل إستراتيجية للدخول هي تصدير المنتج بشكل غير مباشر. ويبيع المُصدّر غير المباشر المنتج قبل أن يغادر البلد الأم (المُصدّر المباشر هو الشركة التي لها لقب أو ملكية المنتج عندما يغادر البلد الأم). ويمكن للشركة بيع منتجاتها إلى مشترٍ محلي، أو مشترٍ أجنبي، أو شركة لإدارة التصدير. ويعدّ التصدير غير المباشر أمراً سهلاً، ولكن المُصنّع عادةً لا يتحكم كثيراً في البرنامج التسويقي للمنتج بعد بيعه. يتم فقدان كل من وضع السوق، والترويج، والبحوث، والمعلومات للمُصنّع. وبالتالي، سيكون شعور المُصنّع ضئيلاً للسوق الدولية، وسوف يتنازل عن السيطرة على جميع آفاق نمو السوق في المستقبل للآخرين. وهذه إستراتيجية جيدة لبعض الشركات بسبب عدم الاستثمار في التسويق الدولي، وليس هناك حاجة إلى موارد جديدة من قبل الشركة. ومع ذلك، فإن الشركة لا تملك السيطرة على مستقبل جهودها في التسويق الدولي.

الإستراتيجية التي تنطوي على مزيد من العمل للشركة ولكن تُحقّق أكثر عائد ممكن، هي تصدير المنتج مباشرة وبيعه إلى كيان أجنبي؛ إما لتاجر الجملة، أو لموزّع، أو لمُصنّع، أو لتاجر تجزئة. إذا كان البيع إلى تاجر الجملة أو الموزع، فإنه يجب على الشركة أن تقرر العلاقة التي تريدها مع شركة التسويق الأجنبية، خصوصاً مقدار المشاركة التي تريدها الشركة الأمريكية في الترويج، والإستراتيجية التسويقية. لدى الشركة الأمريكية مصلحة خاصة في نشاط شركة التسويق الأجنبية؛ لذا قد ترغب الشركة الأمريكية في المشاركة في إنشاء وتمويل برنامج التسويق والترويج، وهذا شيء يتم التفاوض عليه مع شركة التسويق الأجنبية. إذا كانت الشركة الأمريكية تبيع إلى مُصنّع آخر أو تاجر تجزئة، فإنه عادةً ما يكون هناك اهتمام أقل من جانب الشركة الأمريكية على برنامج التسويق؛ لأنه في الحالة الأولى لم يتم تحديد المنتج النهائي مع مُصنّع الأغذية الأمريكي، وفي الحالة الأخيرة سيكون لدى تاجر التجزئة برنامج تسويق خاص به.

يمكن أيضاً أن يختار مُصنّع الأغذية الأمريكي تعيين موظفي مبيعات خاصين به في البلد الأجنبي، أو أن يتحالف مع وكيل في البلد الأجنبي، وفي هذه الحالة يحتفظ المُصنّع الأمريكي بلقب المنتج بشكل أكبر في نظام التسويق الخارجي ولكن التكاليف أعلى، ومن المحتمل أن تكون المخاطرة أكبر. ومع ذلك، فإن العائد المحتمل أكبر بالنسبة لمثل هذا الترتيب في كثير من الحالات؛ لأن الشركة الأمريكية تتحكم في جودة المنتج والترويج والتسويق لفترة أطول، ومن ثمّ يمكن تحسين الوضع في نظام التوزيع. ويجب الحذر في حالة عقد اتفاقية وكالة مع شركة أجنبية معينة، ثم تجد الشركة الأمريكية أن الاتفاق لا يحقق عوائد كافية، وقد يكون من الصعب جداً على الشركة الأمريكية إنهاء الاتفاقية. وعلاوة على ذلك، فإن مثل هذه الاتفاقيات بين المُصنّعين الأمريكيين والوكلاء الأجانب غالباً ما يتم اعتبارها ضمناً لاتفاقيات حصرية، حتى وإن لم يتم تحديدها على هذا النحو. وبالتالي، إذا لم تنجح العلاقة مع الوكيل الأجنبي، فإن الشركة الأمريكية قد تفقد تماماً إمكانية الوصول إلى تلك السوق الأجنبية.

تتضمن إستراتيجيات الدخول الأكثر تقدماً إما حصة ملكية من قبل المُصنّع الأمريكي أو الإنتاج في البلد الأجنبي. بعض هذه الإستراتيجيات لن تشمل التصدير، ويمكن أن يُنشئ المُصنّع الأمريكي مشروعاً مشتركاً مع شريك أجنبي. واعتماداً على الهيكل، يمكن أن يتضمن المشروع المشترك أن يُصدّر المُصنّع الأمريكي إلى الشريك وشركة تصنيع أو سوق مملوكة بشكل مشترك. وهناك شكل دخول آخر يتضمن ملكية كاملة للمرافق الأجنبية من قبل المُصنّع الأمريكي، حيث يستطيع المُصنّع الأمريكي أن يزود

منتجه كعنصر للمرفق الأجنبي، ومن ثم فإن الصادرات ستكون متضمنة في هذه الحالة. إذا كان المصنّع الأمريكي مرخصاً لعلامته التجارية أو ملكيته الفكرية الأخرى، فلن تكون هناك أية صادرات، وسوف يتلقى المصنّع ببساطة دفعة من حقوق الملكية الفكرية (على الرغم من أن المصنّع الأمريكي قد يكون لديه اتفاق على عمليات الإنتاج، والترويج، والاعتبارات التسويقية الأخرى).

الشكل الأخير للدخول الذي يحظى بشعبية كبيرة لدى الشركات الكبرى هو التحالف الإستراتيجي. في نموذج المشاركة هذا، يسهم شريك أو أكثر في موارد كيان منفصل، والذي يمكن أن يُتخذ نموذجاً مؤسسياً، ويسهم كل شريك بمواهب وموارد فريدة للتحالف، ولكن التحالف يختلف عن المؤسسات الفردية للشركاء، ويمكن أن يكون التحالف قائماً على التكنولوجيا، أو يعتمد على المنتجات، أو يعتمد على التوزيع. مثال شائع ذكره، هو التحالف الأوروبي بين نستله (سويسرا) والمطاحن العامة (الولايات المتحدة الأمريكية)، لتسويق حبوب الإفطار، وقد تمّ الجمع بين مواهب إنتاج المطاحن العامة، ومواهب نستله الأوروبية للتوزيع والتسويق من أجل تحالف إستراتيجي، غير أن هذا التحالف خاصة لا ينطوي على صادرات من الولايات المتحدة الأمريكية إلى أوروبا.

يعتمد اختيار نموذج دخول السوق على عوامل خاصة بالشركة، والمنتج، والدولة. ويلعب الهيكل التنافسي للسوق وقطاع السوق المعين دوراً مهماً، وكذلك القواعد والأنظمة الحكومية. قد لا يُسمح ببعض أشكال الدخول (مثل، الملكية الأجنبية بنسبة ١٠٠٪ لمرافق الإنتاج). كما ستؤثر البنية التحتية في السوق أيضاً على أسلوب الدخول؛ لأن بعض المؤسسات المتمكنة قد تكون ضرورية لدعم إستراتيجية الشركة. ويكون من غير المألوف أن تقوم إحدى الشركات باختيار إستراتيجية التصدير المباشر مع موظفي المبيعات، إذا كانت الشركة جديدة على هياكل التصدير والتسويق في الدول غير المتطورة. ومثل هذا المسار المركز من قبل الشركة سيكون محفوفاً بالمخاطر.

وفي نهاية المطاف، يجب أن يستند نموذج الدخول إلى التحليل المقارن للربح والمخاطر بين البدائل. ويجب مكافأة الشركات على جهودها ومخاطرها، والحصول على عائد على رأس المال المطلوب في تنفيذ الإستراتيجية. ويجب على الشركة أن تهتم بقضايا مراقبة المنتجات، والتآزر بين العمليات، والنمو المحتمل في المستقبل، ولكن الأرباح المتعلقة بالمخاطر ستكون العامل الرئيسي الذي يوجّه نموذج الدخول. كما يجب على الشركة أيضاً أن تحاول الحفاظ على المرونة فيما يتعلق بخيارات التسويق المستقبلية بحيث يمكن استيعاب النمو والحالات المتغيرة بسهولة.

تسعير المنتجات:

لدى الشركة العديد من الخيارات المتعلقة بتسعير المنتج للعملاء الدوليين. ويمكن تصنيف هذه الخيارات إلى أربع فئات (مماثلة للفئات التي وضعها هنييري "Henneberry"): التكلفة مضافاً إليها هامش ربح معين، والتكلفة الإضافية، وسعر السوق، والسعر العالمي. اختيار الفئة وإستراتيجية التسعير المحددة ضمن الفئة سوف يتحدد من خلال عوامل تنافسية، ومستويات دخل المجموعة المستهدفة، وهياكل الضريبة في البلد المحلي والأجنبي، وأسعار الصرف، وتكاليف التمويل. وقد يكون للعوامل التنافسية التأثير الأكبر على الاختيار، حيث يتعين على الشركة أن تقرّر ما إذا كانت ستعتمد في تسعيرها على التكاليف أو على أسعار المنافسين. يجب تحديد إن كانت الإستراتيجيات المتبعة تستند على التكاليف، أو التكلفة مضافاً إليها هامش ربح معين، أو التكلفة الإضافية؛ أو إذا كانت الإستراتيجيات المتبعة تستند على سعر المنافسين، أو سعر السوق، أو السعر العالمي.

سوف تضيف إستراتيجية السعر الكامل للتكلفة المضاف إليها ربح معين جميع التكاليف الثابتة والمتغيرة التي ينطوي عليها المنتج (محلياً ودولياً)، وتضيف عليها بعض التكاليف، ثم تُقسّم على الكمية المنتجة. والتكاليف سوف تختلف بين المبيعات المحلية ومبيعات الصادرات، ولكن هذه الإستراتيجية لا تسمح بتقدير التكاليف المختلفة في الأسعار. وعادةً ما تكون التكاليف المرتبطة بالتصدير أعلى من التكاليف المحلية بسبب ارتفاع تكاليف النقل، والرسوم الجمركية، وتكاليف التوزيع، وما شابه ذلك (تقدّم هنييري بورقة عمل لتقدير تكاليف التصدير)، وإذا تمّ الالتزام بهذه الإستراتيجية بدقة، فإن الأسعار المحلية والخارجية ستكون متطابقة، وهذه ليست إستراتيجية جيدة جداً لأن الصادرات قد تميل إلى أن تكون منخفضة نسبياً (بالنسبة للتكاليف)، والمبيعات المحلية سيكون سعرها مرتفعاً نسبياً.

تفصل إستراتيجية تسعير التكلفة المتغيرة المضاف إليها هامش ربح معين كلّ وحدة تكاليف بين الأسواق، وتضيف تكلفة إضافية (علاوة إصدار) للوصول إلى السعر النهائي. يتم تضمين جميع التكاليف الثابتة والمتغيرة؛ لذلك فمن المرجّح أن أسعار التصدير ستكون أعلى من الأسعار المحلية. الإستراتيجية الحدية للتكلفة المضاف إليها هامش ربح معين تأخذ في الاعتبار التكاليف المتغيرة فقط.

وإذا كانت هناك اقتصادات الحجم، فإن تكاليف الإنتاج الحدية للصادرات ستكون أقل، وبالتالي هناك احتمال أن تؤدي هذه الإستراتيجية إلى انخفاض أسعار التصدير عن الأسعار المحلية.

تؤدي إستراتيجيات أسعار السوق إلى أسعار تعتمد على أسعار المنافسين وظروف السوق، بدلاً من التكاليف. وتنطوي إستراتيجية تسعير اختراق السوق على انخفاض أسعار المنافسين من أجل التأكد من أن العملاء الأجانب يقومون بتجربة المنتج. وعادةً ما تؤدي مثل هذه الإستراتيجية إلى انخفاض الأسعار بالنسبة للتكاليف. وتطبيق إستراتيجية تسعير حصص السوق عندما تدخل الشركة السوق بحصة سوقية مستهدفة، وتسعير المنتج بحيث ينتج مثل هذه الحصص. تؤدي إستراتيجية التسعير هذه إلى سعر أعلى من إستراتيجية اختراق السوق، وتستفيد إستراتيجية خفض الأسعار من الإمدادات والمنافسة المحدودة، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. وأخيرًا، يكون التسعير الوقائي عندما تقوم الشركة بتخفيض سعرها لمحاربة القادمين الجدد المحتملين إلى السوق.

تتناول إستراتيجيات التسعير العالمية كيفية تحديد الأسعار بين أسواق الشركة، وهناك إستراتيجية تسعير متجانسة حيث تفرض الشركة السعر نفسه في جميع الدول. وتسمح إستراتيجية التسعير متعددة المراكز للمديرين الإقليميين باتخاذ قرارات التسعير لجميع الدول في منطقتهم. وتحدد الأسعار في المكتب المحلي لإستراتيجية التسعير العالمي، ولكن الأسعار تختلف حسب الدولة (مما يسمح بالدعم المتبادل إذا كانت المنافسة شرسة بشكل خاص في بعض المواقع).

البحث عن المشترين والوكلاء والموزعين:

بعد جمع كل المعلومات عن الأسواق وتحليلها، يتم تطوير إستراتيجية الدخول إلى نظام التوزيع، وتحديد إستراتيجية التسعير، ولكن لا تزال الشركة بحاجة إلى العثور على شخص أو بعض الشركات لشراء منتجاتها. يمكن أن تكون جميع البحوث والتحليلات مفيدة فقط إذا كانت مواقع عملاء السلع محددة. هناك العديد من المنظمات والموارد التي يمكن أن تساعد في تحديد موقع المشترين.

يمكن أن يساعد ملحق الخدمة الزراعية الأجنبية (USDA)، ومسؤولو الخدمة التجارية الخارجية (DOC) في هذه العملية. وهم لديهم قوائم الشركات داخل نظام التوزيع، التي تبحث عن منتجات جديدة. هناك العديد من الأدلة والمواقع التي يمكن أن تُوفّر قوائم الشركات أيضًا، ومن المفيد حضور المعرض

التجاري لمقابلة الشركاء المحتملين، والحصول على عرض مباشر للسوق. وهناك أيضًا شركات واستشاريون متخصصون في إيجاد شركاء أجنبى للشركات المهتمة بدخول سوق معينة.

يمكن تقييم الجدارة المالية لهذه الشركات من خلال الخدمات الخاصة (دان وبرادستريت، على سبيل المثال) والبنوك. ومع ذلك، لن يساعد التحليل المالي في قياس دوافع الشريك في العمل من أجل زيادة المبيعات، وهذا أمر يتعين على الشركة التي ترغب في الدخول أن تحكم عليه من خلال المقابلات والمحادثات مع الشركاء المحتملين، وينبغي أيضًا مناقشة موضوع الحصرية بطريقة صريحة إذا كان الشريك وكيلاً للشركة الداخلة. ومعظم الشركات الداخلة لا تريد علاقة حصرية مع الشريك (بمعنى أن الموزع في البلد الأجنبي هو الكيان الوحيد الذي يمكنه بيع منتجات الأغذية المصنعة)، ولكن الشريك يريد بطبيعة الحال مثل هذه الشراكة. وينبغي أن يكون واضحًا في كتابه ما إذا كانت الاتفاقية الحصرية سارية المفعول؛ وإلا يمكن أن يؤدي ذلك إلى سوء الفهم والإجراءات القانونية.

في بعض الدول الأقل نموًا، ستكون هناك حاجة إلى التجارة المضادة (المكافئة) والمقايضة. تحدث التجارة المضادة عندما تتمكن الشركة من التصدير إلى دولة ما إذا وجدتَ مشتريًا للمنتجات من تلك الدولة. التجارة المضادة تكون مطلوبة عندما لا يكون لدى الدولة ما يكفي من العملة الصعبة (العملة المقبولة في السوق العالمية) لاستخدامها في شراء الواردات. المقايضة هي حالة خاصة حيث يتم الدفع للشركة المصدرة من خلال البضائع. وفي هذه الحالات، يتمثل التحدي الذي تواجهه الشركة في العثور على مشتري للبضائع من الدولة المستوردة. وفي هذه الحالة تكون إستراتيجيات الدخول والتوزيع والتسعير أقل أهمية؛ لأن السوق في الدولة الأجنبية غير متطور، بحيث ترغب الشركة في تسليم السيطرة على المنتج فور وصوله إلى الدولة الأجنبية. ومع ذلك، هناك فرص ممتازة في بعض الدول إذا تمكنت الشركة المصدرة من العثور على شركة أخرى لشراء السلع المقايضة أو السلع المضادة.

مناقشة الإطار (١, ١٥) آليات التصدير:

من المثير للاهتمام أن أجزاء التصدير التي تخشاها شركة التصدير الجديدة هي الأقل أهمية من منظور إستراتيجي، وتخشى العديد من الشركات من إجراءات التصدير وكافة متطلبات التوثيق. وهذا أمر مفهوم، وليس هناك شك في أن آليات التصدير حاسمة في نجاح برنامج التصدير. ومع ذلك، هناك العديد من مُقدمي الخدمات الذين يمكنهم التعامل مع تلك الآليات بسهولة تامة (مقابل

رسوم بطبيعة الحال)، وتتم مناقشة الأجزاء الأكثر أهمية في الإستراتيجية في هذا الفصل. ومع ذلك، ومن أجل اكتماله، سيغطي الإطار بإيجاز بعض البنود التي يجب تغطيتها إذا أريد أن تكون الشحنة ناجحة. دليل الصادرات الأساسي في وزارة التجارة هو مصدر ممتاز لآليات التصدير.

يجب أن تكون شروط البيع حيث يتم نقل الملكية والسعر، وأي خصائص للجودة أو الدرجات موجودة بشكل واضح. عندما يتم شحن المنتج هناك مجموعة من الوثائق التي يجب أن تكون موجودة للتسليم على نحو سلس. وتشمل هذه الفواتير التجارية، وسند الشحن، وشهادة المنشأ، ورخصة التصدير. معظم السلع التي تغادر الولايات المتحدة الأمريكية مشمولة برخصة تصدير عامة، ولا تتطلب عملية تقديم طلب محددة. ويمكن لوكلاء الشحن من ذوي الخبرة التعامل مع جميع وسائل النقل والتأمين والوثائق المطلوبة للتصدير.

تهتم الشركات المصدرة بطبيعة الحال بدفع ثمن منتجاتها. هناك العديد من الطرق المختلفة للدفع، ولكن الأكثر شيوعاً هو خطاب الاعتماد (LOC) الذي يتم إصداره إلى البائع من قبل بنك المشتري. إذا كان خطاب الاعتماد غير قابل للإلغاء، فسيتم دفعه حتى لو كان المشتري قد أفلس (على افتراض أن جميع شروط خطاب الاعتماد قد تم الوفاء بها). إذا تم تأكيد خطاب الاعتماد، فسيتم الوفاء بالوعد حتى لو تخلف بنك المشتري. وبطبيعة الحال، هناك رسوم لتأكيد خطاب الاعتماد، ولكن عادة ما يستحق المال لتحمل المخاطر. يمكن لبنك الشركة المصدرة أن يساعد في كل هذه التفاصيل، ويجب أن يكون لديه إما إدارة دولية أو يكون له علاقة مراسلة مع أحد البنوك.

إستراتيجيات الترويج:

يجب على الشركة بعد اختيار الدول والشركاء المستهدفين، العمل مع الشركاء لتطوير إستراتيجيات الترويج لضمان نجاح إطلاق المنتج، وأن سوق الشركة ينمو بمرور الوقت. وينبغي على إستراتيجية الترويج أن تدرك وتستخدم المعلومات المتعلقة بدوافع المشتري لتكون فعالة. إذا كان هناك رؤية إيجابية للمنتجات الأمريكية، فيجب استخدامها في الإستراتيجية الترويجية. إذا كان لدى الدولة آراء قومية قوية، فقد يرغب مُصنِّع الأغذية في تعزيز الجوانب الصحية للمنتج.

يجب على الشركة والشركاء أيضًا اتخاذ القرار بشأن وسائل الإعلام الترويجية، وتشمل مصادر الوسائط التقليدية الإذاعة، والتلفزيون، وشاشات العرض في المتاجر، والبريد المباشر. وسيكون لكل مصدر عوائد وتكاليف متوقعة مختلفة، والتي ستحتاج الشركة إلى إدراجها في قرارها. في بعض الأحيان سوف يكون مُصنّع الأغذية قادرًا على العمل مع فريق من المُصنّعين الآخرين في أسبوع الغذاء الأمريكي في المتاجر (محلات السوبر ماركت) الكبرى بمساعدة من ملحق الخدمة الزراعية الخارجية. وهذا لا يسمح فقط للشركة بالتعرف على منتجات الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن أيضًا يجذب الناس إلى المتاجر لتجربة منتجات جديدة.

السيطرة العالمية واتخاذ القرار:

تدخل الشركة عددًا من الأسواق الخارجية مع مرور الوقت، وستكون قد طوّرت نظامًا للرقابة واتخاذ القرار، يعمل لمنتجاتها وموظفيها وثقافتها الإدارية. وكثيرًا ما يكون الاتصال حجر عثرة كبير في المنظمات الكبيرة، كما أن الاتصالات بين المكتب المحلي والإجراءات الأجنبية أمرٌ صعب للغاية. ويجب أن يكون نظام الإدارة العالمي فعالًا، وسريع الاستجابة، وقابلًا للتكيف إذا كان يخدم أغراض الشركة.

هناك ثلاثة أساليب أساسية يمكن أن تتخذها الشركة في سيطرتها وصنع القرار: أسلوب متعدد الجوانب المحلية، والإقليمية، والعالمية. ويتيح أسلوب متعدد الجوانب المحلية اتخاذ معظم القرارات على المستوى المحلي، مع إعادة نقل المعلومات إلى المكتب المحلي. وتوجد سلطة واضحة للقرارات في الدولة الأجنبية. ويؤدي الأسلوب الإقليمي إلى اتخاذ القرارات مع المديرين الإقليميين (الذين قد يكونون موجودين في المكتب المحلي أو في موقع أجنبي). والأسلوب العالمي لديه جميع القرارات التي اتخذها مدير المبيعات الدولية المركزية مع الرقابة على جميع العمليات.

ومن الواضح أن الأسلوب المتبع يختلف باختلاف الشركات، ومع ذلك فإن الحاجة إلى اتخاذ قرارات مرنة وعدم مركزية الرقابة تختلف اختلافًا كبيرًا تبعًا لثقافة الشركات وخصائص المنتج. إذا تم تغيير المنتجات بشكل كبير من خلال الدولة، فهناك منطقتان أكثر في الرقابة واتخاذ القرارات المحلية. وإذا كانت المنتجات متماثلة فيما بين الدول، والشركة تُصدّر فقط من بلد المنشأ، فمن المنطقي أن تكون هناك إستراتيجية عالمية تربط الإنتاج والتسويق بين جميع الوجهات الأجنبية.

خطة تسويق الصادرات - تنويع الإجراءات:

إنَّ تحقيق التقييم الذاتي، وجمع المعلومات، والتحليل، والإستراتيجية للشركة فيما يتعلق بالتصدير هو خطة تسويق الصادرات. التقييم الذاتي للشركة هو نقطة الانطلاق الطبيعية، حيث يأخذ نظرة فاحصة على مرافق الإنتاج، وبرامج التسويق، والموارد المالية، والخدمات اللوجستية للمنتج، ونظم الإدارة / التحكم. تم تلخيص البنود المتفرقة من الفصلين السابقين هنا لتوضيح الإجراءات.

يجب أن تتضمن خطة تسويق الصادرات المكونات التالية:

- أهداف الشركة والمنتج: ما هي الخطط المحددة لكل منتج وكل سوق؟ وما هي التعديلات اللازمة للمنتج؟ وكيف تتناسب هذه التعديلات مع العقبات والفرص المحددة في السوق المستهدفة؟ ويمكن اعتبار ذلك أنه ملخص للخطة؛ لأنه يعتمد على النتائج من المكونات أدناه.
- نقاط القوة والضعف في الشركة والمنتجات: ما هي النقاط الإيجابية التي يمكن للشركة الاستفادة منها في الأسواق الدولية؟ ولماذا سيكون لمنتجاتها (سواء في الشكل الحالي أو المعدل) ميزة على المنافسة؟ وما هي العقبات التي يجب التغلب عليها لتحقيق النجاح؟
- الموظفون والاحتياجات الحالية: ما هي الموارد البشرية المتاحة حالياً في الشركة التي يمكن أن تساعد في الجهد الدولي؟ وهل الموارد الإدارية الحالية قادرة على تحمّل المسؤوليات الإضافية لجهود التسويق الدولي المستدامة؟ وهل هناك منافع تآزرية للموظفين يمكن أن تعود عليهم من التصدير؟ ما هي الحاجة إلى موظفين جُدد لجعل المشروع الدولي ناجحاً؟
- الاحتياجات المالية: ما هي الموارد المالية اللازمة للمشروع الدولي؟ يجب أن تُصنّف هذه على المدين الطويل وقصير الأجل. وهل يمكن للشركة الحصول على هذه الموارد المالية من مصادر الائتمان الموجودة؟ وهل يمكن للشركة الاستفادة من بعض البرامج المالية الحكومية؟
- إستراتيجيات يجب اتباعها: ما هي الإستراتيجيات اللازمة للشركة لإطلاقها في سوق أجنبية جديدة؟ وكيف يمكن لهذه الإستراتيجيات أن تتغير كلما أصبحت الشركة أكثر تكيفاً مع السوق الأجنبية؟

- خطة التنفيذ: كيف يمكن إدراج هذه الإستراتيجيات في الهيكل الحالي للشركة؟ كيف يمكن أن يؤثر التركيز على دخول سوق أجنبية جديدة على عمليات البلد الأم؟

الملخص:

١ - يستهدف المُصدِّرون شريحة واحدة من نظام التوزيع لدخولهم الأولي إلى السوق. ويمكن للمُصدِّر أن يستهدف مُصنَّعي الأغذية، ومستهلكي التجزئة، ومستخدمي المؤسسات، والحكومة.

٢ - تشمل إستراتيجيات الدخول التصدير غير المباشر (البيع لبعض الكيانات الأخرى التي تُصدِّر المنتج)، والتصدير المباشر إلى تاجر الجملة / المُوزَّع، والتصدير المباشر من خلال موظفي المبيعات الأجانب، والإنتاج من خلال مشروع مشترك، والإنتاج عن طريق الاستثمار المباشر، والتحالف الإستراتيجي.

٣ - هناك فئتان أساسيتان لإستراتيجيات التسعير: الأولى تتضمن التسعير على أساس التكاليف، في حين تتضمن الثانية التسعير على أساس عوامل تنافسية. الأمثلة على التسعير على أساس التكاليف تشمل كامل التكلفة المضاف إليها هامش ربح معين، والتكلفة المتغيرة إضافة إلى تكلفة زائدة، والتكلفة الحدية إضافة إلى تكلفة زائدة. ومن أمثلة التسعير التنافسي: تسعير اختراق السوق، وتسعير حصص السوق، وتخفيض الأسعار، والتسعير الاستباقي.

٤ - هناك مجموعة من المصادر التي يمكن أن تساعد الشركة في العثور على المشترين أو المُوزَّعين للمنتج. وأهم وكالة للمنتجات الزراعية هي الخدمة الزراعية الخارجية التابعة لوزارة الزراعة الأمريكية. يمكن للخدمات التجارية الخارجية التابعة لوزارة التجارة الأمريكية أن تساعد في العديد من الأغذية المُصنَّعة.

٥ - تتمثل خطة تسويق الصادرات في تنفيذ التقييم الذاتي للشركة، وجمع المعلومات، والتحليل، والإستراتيجية فيما يتعلق بالتصدير. ويجبر التقييم الذاتي الشركة على تحليل مرافق الإنتاج، وبرامج التسويق، والموارد المالية، والخدمات اللوجستية للمنتجات، ونُظْم الإدارة / التحكم الخاصة بها.

الأسئلة:

- ١ - لماذا يبدأ العديد من مُصدّري الولايات المتحدة الأمريكية ببيع المنتجات في كندا؟
- ٢ - الفشار هو الطعام الذي يحظى بشعبية كبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن أقل بكثير من دول أخرى. ما هي الإستراتيجية التي ستستخدمها إذا كُنْتَ من مُصدّري الفشار لزيادة حجم السوق في جميع أنحاء العالم؟
- ٣ - لماذا قد ترغب شركة تنتج مجموعة متكاملة من المنتجات المخللة في توظيف وكيل مبيعات خاصة بها في بلدان شرق آسيا؟ وما منفذ التوزيع الذي قد تستهدفه الشركة؟
- ٤ - اختر المواد الغذائية التي تهتمك، وابحث عن العروض التجارية وقوائم المشترين الأجانب للمنتج، هل تعتقد أن المنتج لديه إمكانية كبيرة للتصدير بناء على نتائجك؟

References

- 1- Jeannet, Jean-Pierre and David Hennessey. *Global Marketing Strategies*. Boston: Houghton Mifflin Co. 1998.
- 2- Henneberry, David. "Pricing Strategies." In *International Marketing for Agribusiness: Concepts and Applications*. Edited by C.Parr Rosson. College Station, TX: Global Entrepreneurship Management Support. 1992.
- 3- - Root, Franklin. *Entry Strategies for International Markets*. Lexington, MA: Lexington Books.
- 4- U.S. Department of Commerce. International Trade Administration. *A Basic Guide to Exporting*. Government Printing Office. 1994.

ثبت المصطلحات

أولاً: عربي – إنجليزي:

أ

Environmentalists	البيئيون
Induced innovation	الابتكار المستحث
Unilateralism	أحادية الجانب
Ozone	الأوزون
Endangered species	الأنواع المهددة بالانقراض
Economies of scale	اقتصاديات الحجم
Economies of scope	اقتصاديات النطاق
Dumping	إغراق
Depreciation	انخفاض القيمة (الإهلاك)
Blair House Agreement	اتفاق بيت بلير
Autarkic	الاكتفاء الذاتي
Global warming	الاحتباس الحراري
Externalities	الآثار الخارجية
Marginal revenue	الإيرادات الحدية
Internalization	الاستيعاب الداخلي
CU	الاتحاد الجمركي

CUSTA	الاتفاق التجاري الكندي الأمريكي
NAAEC	اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي
MAREIC	أقل جودة

ب

Maquiladora program	برنامج ماكيلادورا
Methyl bromide	بروميد الميثيل
Bretton Woods	بريتون وودز
Patents	براءات الاختراع
Host country	البلد المضيف
PROCAMPO	برنامج بروكامبو

ن

Balance of trade	توازن التجارة
Discrimination	تمييز
Dispute settlement	تسوية المنازعات
Harmonization	التنسيق
Marginal abatement costs	تكاليف خفض الهامش
Marginal cost of import	التكلفة الحدية للاستيراد
Multilateralism	التعددية
Reciprocity	تبادل
Tariffication	تعريف
Purchasing power parity	تعادل القوة الشرائية
Trade diversion	تحويل التجارة
Devaluation	تخفيض قيمة العملة
Degradatin	تدهور

Cost-plus	تكلفة مضاف إليها هامش ربح
Mark-up	تكلفة إضافية (علاوة إصدار)
Bound tariff	تعريفه مربوطة (مثبتة)
Multilateralism	التعددية
Perferantial	تفضيلي
Differentiate	تمييز
LIPC	تعزير صناعة الثروة الحيوانية
ج	
EEC	الجماعة الاقتصادية الأوروبية
Bare root	جذور عارية
Genera	جنس
ح	
Coarse Grain	الحبوب الخشنة
Quotas	الحصص
Royalty	حقوق الملكية
TBT	الحواجز التجارية الفنية
خ	
Trade creation	خلق التجارة
DOC	الخدمة التجارية الخارجية
LOC	خطاب الاعتماد
Vermiculite	فيرميكوليت
د	
Consumer subsidy equivalents	دعم المستهلك المكافئ
Deficiency payment	دفع العجز

Producer subsidy equivalents	دعم المنتج المكافئ
Product life cycle	دورة حياة المنتج
Protectionists	دعاة الحماية
Dolphin-safe	الدولفين الآمن
MFN	الدولة الأكثر رعاية
APHIS	دائرة التفتيش الصحية النباتية والحيوانية

د

Binding	ربط
Nursery imports	رعاية الواردات

س

Amber policies	سياسات الكهرمان
Bulk commodities	السلع السائبة
Green Box policies	سياسات الصندوق الأخضر
Transfer price	سعر التحويل
Tesobonos	سندات الخزينة قصيرة الأجل
CAP	السياسة الزراعية المشتركة
Threshold price	سعر العتبة (الأساس)
Stem weevil	سوسة ساق النبات

ش

Transparency	شفافية
Affiliates foreign	الشركات التابعة الأجنبية
Parent company	الشركة الأم

ص

Sanitary	الصحية
----------	--------

Phytosanitary	الصحة النباتية
Upstream and downstream industries	الصناعات الأولية والنهائية
ض	
Variable levy	ضريبة متغيرة
ط	
Excess demand	الطلب الزائد
Peat moss	طحالب
ع	
Excess supply	العرض الزائد
Residual supply	العرض المتبقي
Brands	العلامات التجارية
غ	
Rainforest	الغابات المطيرة
ف	
Consumer surplus	فائض المستهلك
Marginal social benefit	الفائدة الاجتماعية الحدية
Coddling moth	فراشة التفاح
ق	
Ad valorem	القيمة
Offshore issues	القضايا البحرية
Law of one price	قانون السعر الواحد
Marine Mammal Protection Act	قانون حماية الثدييات البحرية
Helms-Burton Act	قانون هيلمز - بيرتون

Competitiveness	القدرة التنافسية
Clean Air Act	قانون الهواء النظيف
Transboundary issues	القضايا العابرة للحدود
MMPA	قانون حماية الثدييات البحرية
ك	
Genetically modified organism	الكائنات المعدلة وراثيًا
م	
Face amount	المبلغ الاسمي
FTA	منطقة التجارة الحرة
FAS	ملحق الخدمة الزراعية الخارجية
Absolute advantage	الميزة المطلقة
Aggregate Measure of Support	المقياس الكلي للدعم
Anti-trust	مكافحة الاحتكار
Balance of Payments	ميزان المدفوعات
Cairns Group	مجموعة كيرنز
Comparative advantage	الميزة النسبية
Compensatory payment	المدفوعات التعويضية
Competitive advantage	الميزة التنافسية
Effective demand curve	منحنى الطلب الفعال
Elasticity	مرونة
Indifference curve	منحنى اللامبالاة
Maastricht treaty	معاهدة ماستريخت
NAFTA	منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
International Office of Epizootics	المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية

Overvalued	المبالغة
Treaty of Rome	معاهدة روما
CFC	مركبات الكربون الكلورفلورية
Pesticide	مبيد الآفات
herbicides	مبيد الأعشاب
Localtional	الموقع
Ownership	الملكية
Porter's four diamonds	ماسات بورتير الأربع
Bovine spongiform encephalopathy	مرض جنون البقر
Buffer zone	منطقة عازلة
Anti-dumping	مكافحة الإغراق
FTA	منطقة التجارة الحرة
Consumer -oriented	التوجه بالمستهلك
CWB	مجلس القمح الكندي
WTO	منظمة التجارة العالمية
ISO	منظمة المعايير الدولية
IOE	المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية
IPPC	أمانة الاتفاق الدولي لوقاية النبات

ن

Tuna-dolphin dispute	نزاع الدلفين
Hazard analysis critical control point	نقطة التحكم الحرجة في تحليل المخاطر
Distribution systems	نظم التوزيع
OLI	نموذج الملكية والموقع والاستيعاب الداخلي
Gravity model	نموذج الجاذبية

ـ

Capital flight

هروب رأس المال

Codex Alimentarius Commission

هيئة الدستور الغذائي

hormone

هرمون

ي

CWT

يساوي مئة جنيه

ثانيًا: إنجليزي - عربي:

A

Absolute advantage	ميزة مطلقة
Affiliates foreign	الشركات التابعة الأجنبية
Aggregate Measure of Support	المقياس الكلي للدعم
Amber policies	سياسات الكهرمان
Autarkic	الاكتفاء الذاتي
Anti-trust	مكافحة الاحتكار
Anti-dumping	مكافحة الإغراق
Ad valorem	القيمة
APHIS	دائرة التفتيش الصحية النباتية والحيوانية

B

Balance of Payments	ميزان المدفوعات
Balance of trade	توازن التجارة
Bretton Woods	بريتون وودز
Blair House Agreement	اتفاق بيت بلير
Bulk commodities	السلع السائبة
Brands	العلامات التجارية
Bovine spongiform encephalopathy	مرض جنون البقر
Buffer zone	منطقة عازلة
Bound tariff	تعريفه مربوطة (مثبتة)
Binding	ربط
Bare root	جذور عارية

C

Cairns Group	مجموعة كيرنز
--------------	--------------

Capital flight	هروب رأس المال
Clean Air Act	قانون الهواء النظيف
Coarse Grain	الحبوب الخشنة
Codex Alimentarius Commission	هيئة الدستور الغذائي
Comparative advantage	الميزة النسبية
Compensatory payment	المدفوعات التعويضية
Competitive advantage	الميزة التنافسية
Competitiveness	القدرة التنافسية
Consumer subsidy equivalents	دعم المستهلك المكافئ
Consumer surplus	فائض المستهلك
CFC	مركبات الكربون الكلورفلورية
CWT	يساوي مئة جنيه
Coddling moth	فراشة التفاح
Cost-plus	تكلفة مضاف إليها هامش ربح
CU	الاتحاد الجمركي
CUSTA	الاتفاق التجاري الكندي الأمريكي
CAP	السياسة الزراعية المشتركة
Consumer -oriented	التوجه بالمستهلك
CWB	مجلس القمح الكندي

D

Deficiency payment	دفع العجز
Depreciation	انخفاض القيمة (الإهلاك)
Devaluation	تخفيض قيمة العملة
Discrimination	تمييز
Degradatin	تدهور

Dispute settlement	تسوية المنازعات
Distribution systems	نظم التوزيع
Dumping	إغراق
Dolphin-safe	الدولفين الآمن
DOC	الخدمة التجارية الخارجية
Differentiate	تمييز

E

Economies of scale	اقتصاديات الحجم
Economies of scope	اقتصاديات النطاق
Effective demand curve	منحنى الطلب الفعال
Elasticity	مرونة
Endangered species	الأنواع المهددة بالانقراض
Environmentalists	البيئيون
Excess demand	الطلب الزائد
Excess supply	العرض الزائد
Externalities	الآثار الخارجية
EEC	الجماعة الاقتصادية الأوروبية

F

Face amount	المبلغ الاسمي
FTA	منطقة التجارة الحرة
FAS	ملحق الخدمة الزراعية الخارجية

G

Global warming	الاحتباس الحراري
Green Box policies	سياسات الصندوق الأخضر
Genetically modified organism	الكائنات المعدلة وراثيًا
Gravity model	نموذج الجاذبية

Genera	جنس
H	
hormone	هرمون
Harmonization	التنسيق
Hazard analysis critical control point	نقطة التحكم الحرجة في تحليل المخاطر
Helms-Burton Act	قانون هيلمز - بيرتون
Herbicides	مبيد الأعشاب
Host country	البلد المضيف
I	
Indifference curve	منحنى اللامبالاة
Induced innovation	الابتكار المستحث
International Office of Epizootics	المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية
Internalization	الاستيعاب الداخلي
ISO	منظمة المعايير الدولية
IOE	المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية
IPPC	أمانة الاتفاق الدولي لوقاية النبات
L	
Law of one price	قانون السعر الواحد
Localtional	الموقع
LOC	خطاب الاعتماد
LIPC	تعزيز صناعة الثروة الحيوانية
M	
Maastricht treaty	معاهدة ماستريخت
MMPA	قانون حماية الثدييات البحرية
Maquiladora program	برنامج ماكيلادورا

Marginal abatement costs	تكاليف خفض الهامش
Marginal cost of import	التكلفة الحدية للاستيراد
Marginal revenue	الإيرادات الحدية
Marginal social benefit	الفائدة الاجتماعية الحدية
Marine Mammal Protection Act	قانون حماية الثدييات البحرية
Methyl bromide	بروميد الميثيل
Multilateralism	التعددية
Mark-up	تكلفة إضافية (علاوة إصدار)
MFN	الدولة الأكثر رعاية
Multilateral	متعددة الأطراف
MAREIC	أقل جودة

N

NAFTA	منطقة التجارة الحرة لأمريكا الشمالية
NAAEC	اتفاق أمريكا الشمالية للتعاون البيئي
Nursery imports	رعاية الواردات

O

Offshore issues	القضايا البحرية
Overvalued	المبالغة
Ozone	الأوزون
OLI	نموذج الملكية والموقع والاستيعاب الداخلي
Ownership	الملكية

P

Patents	براءات الاختراع
Protectionists	دعاة الحماية
PROCAMPO	برنامج بروكامبو
Producer subsidy equivalents	دعم المنتج المكافئ

Product life cycle	دورة حياة المنتج
Purchasing power parity	تعادل القوة الشرائية
Pesticide	مبيد الآفات
Parent company	الشركة الأم
Porter's four diamonds	ماسات بورتر الأربع
Preferential	تفضيلي
PTA	منطقة التجارة الحرة
Peat moss	طحالب
Q	
Quotas	الحصص
R	
Rainforest	الغابات المطيرة
Reciprocity	تبادل
Residual supply	العرض المتبقي
Royalty	حقوق الملكية
S	
Sanitary and Phytosanitary	الصحية والصحة النباتية
Stem weevil	سوسة ساق النبات
T	
Tariffication	تعريف
Tesobonos	سندات الخزينة قصيرة الأجل
Trade creation	خلق التجارة
Trade diversion	تحويل التجارة
Transparency	شفافية
Transboundary issues	القضايا العابرة للحدود
Transfer price	سعر التحويل

Treaty of Rome	معاهدة روما
Tuna-dolphin dispute	نزاع الدولفين
Threshold price	سعر العتبة
TBT	الحواجز التجارية الفنية
U	
Unilateralism	أحادية الجانب
Upstream and downstream industries	الصناعات الأولية والنهائية
V	
Variable levy	ضريبة متغيرة
Vermiculite	خس
W	
WTO	منظمة التجارة العالمية

كشاف الموضوعات

الاتحاد السوفيتي السابق، ٢٣٢، ٧، ١٤، ٧٩
 الاتحاد النقدي الأوروبي، ٢٠٠
 الاتصالات، ٣٤٢، ٣٤٧، ٣٧٢، ٣٧٦،
 ٣٨٨، ٣٧٧
 اتفاقات العامة بشأن التعريفات الجمركية
 والتجارة (الجات)، ٣
 اتفاقيات التجارة التفضيلية، ١٧٣، ١٧٤،
 ١٧٥، ١٧٦، ١٨٤، ١٩٧، ١٩٨، ٢٠٣
 اتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية، ١١٦،
 ١٧٣، ١٨٤، ١٨٥، ١٨٦، ١٨٧، ١٨٨،
 ١٨٩، ١٩٠، ١٩١، ١٩٢، ١٩٤، ١٩٥،
 ١٩٦، ١٩٧، ١٩٨، ٢٠٢، ٢٠٣، ٢٠٤،
 ٢٠٥، ١٨، ٢٣٢، ٢٦٣، ٢٦٤، ٢٧١
 اتفاقية الجات، ١١١، ١٢٠، ١٤٢، ١٤٤،
 ١٤٨، ١٤٩، ١٥٠، ١٥٧، ١٥٨، ١٦٠،
 ١٦١، ١٧٣، ١٧٤، ١٨٥، ١٨٦،
 ١٨٧، ٢٣، ٢٦، ٢٣٨، ٢٤٦، ٢٤٧،
 ٢٦٠، ٢٦٧، ٢٨٨، ٢٨٩

أ

الابتكار المستحث، ٣٣٦، ٣٥٣
 الاتحاد الأوروبي، ١٠، ١١، ١٢، ١٣، ١٤،
 ١٩، ٢٣، ٢٥، ١١٢، ١٢٠، ١٢١، ١٢٢،
 ١٢٣، ١٢٤، ١٢٦، ١٣٥، ١٤٥، ١٥٠،
 ١٥١، ١٥٢، ١٥٣، ١٥٦، ١٥٨، ١٦٠،
 ١٦١، ١٦٢، ١٦٤، ١٦٥، ١٧٣، ١٧٤،
 ١٨٤، ١٩٨، ١٩٩، ٢٠٠، ٢٠١،
 ٢٠٢، ٢٠٣، ٢٠٤، ٢٠٥، ٢١٧، ٢٦١،
 ٢٧١، ٢٧٢، ٢٧٣، ٢٧٤، ٢٧٥، ٢٧٦،
 ٢٧٧، ٢٧٨، ٢٧٩، ٢٨٠، ٢٨١، ٢٨٢،
 ٢٨٣، ٢٨٤، ٢٨٥، ٢٨٦، ٢٨٧، ٢٨٨،
 ٢٨٩، ٢٩٠، ٢٩١، ٢٩٢، ٢٩٣، ٢٩٤،
 ٢٩٥، ٢٩٦، ٣٢٧، ٣٢٨، ٣٥٥، ٣٥٨،
 ٣٦٩، ٧٥، ٨٣، ٨٦، ٨٧، ١٠٠، ١٠٦
 الاتحاد الجمركي، ١٧٣، ١٧٤، ١٧٦، ١٧٧،
 ١٧٨، ١٨٠، ١٨١، ١٨٢، ١٨٣، ١٨٤،
 ١٩٨، ٢٠٢، ٢٠٣، ٢٧٤، ٢٨٥

الاتفاقية الدولية لوقاية النباتات، ١١٣، ٢٣٣	الإغراق، ١٤٦، ١٤٧، ١٤٨، ١٦٣، ٩٩
الاتفاقية المتعلقة بحفظ الحيوانات والنباتات في حالتها الطبيعية، ٢٣٣	اقتصاديات النطاق، ٣٣٧
الاحتباس الحراري، ٢٣٣، ٢٤٢، ٢٨٧	الألبان، ١٦، ١٧، ١٦٤، ١٨٥، ١٩٤، ٢٧٧، ٢٨٠، ٢٨٢، ٢٨٥، ٢٨٧، ٢٨٨، ٣٠٦
الأرجنتين، ١٢، ١٤، ١٥، ١٢٤، ١٢٥	٦٣، ٣٦٥
١٦٦، ٢٠٥، ٢٢٧، ٢٢٨، ٢٣٢، ٢٦١	ألمانيا، ١١، ١٣، ١٤١، ١٦١، ٢٠١، ٢٦٢
٩٣، ٢٦٢	٢٧٢، ٢٧٤، ٢٧٥، ٢٧٦، ٢٧٧، ٢٧٨
إسبانيا، ١٢، ١٣، ١٦١، ٢٧٥، ٢٧٦، ٢٧٧	٢٧٩، ٢٨٢، ٢٨٣، ٢٨٤، ٣٠٧، ٣٥٠
٢٧٨، ٢٩٢، ٢٩٤	أمريكا الجنوبية، ٣٢٨، ٧
الاستثمار الأجنبي المباشر، ١٨٤، ٣١١	أمريكا اللاتينية، ١٦٢، ٢٢٧، ٣٢٦
٣١٢، ٣١٣، ٣١٤، ٣١٥، ٣١٦، ٣١٧	أوروبا، ١٢٣، ١٢٥، ١٥٠، ١٧٣، ١٨٤
٣١٨، ٣١٩، ٣٢٠، ٣٢١، ٣٢٢، ٣٢٦	١٩٨، ٢٠٤، ٢٠٥، ٢٤٠، ٢٦١، ٢٧١
٣٢٧، ٣٣١، ٣٣٢، ٣٣٣، ٣٣٤، ٣٣٧	٢٧٢، ٢٧٣، ٢٧٤، ٢٧٧، ٢٧٩، ٢٨٠
٣٣٨	٢٨١، ٢٨٢، ٢٨٤، ٢٨٥، ٢٨٨، ٢٩٢
إستراتيجيات الدخول، ٣٨١، ٣٨٢، ٣٨٦	٣، ٤، ٧، ١٠، ٢٤، ٣٢٦، ٣٣٠، ٣٤٥
٣٩٠	٢٧٦، ٢٦٢، ٢٢، ٣٨٣
أستراليا، ١٠، ١٢، ١٥، ٢٢، ١٣٥، ١٣٦	إيطاليا، ١٢، ١٣، ١٦، ٢١، ٢٢، ١٢١
١٥٢، ١٧٥، ٢٦٢، ٣٣٢، ٦٣	٢٢٠، ٢٦٢، ٢٧٤، ٢٧٥، ٢٧٦، ٢٧٩
الاستهلاك، ١٣٦، ١٣٧، ١٥٤، ١٦، ٢١٩	٢٩١، ٢٩٣، ٢٩٤
٢٣٢، ٢٣٣، ٢٣٤، ٢٤٧، ٢٤٩، ٢٥٠	ب
٢٥١، ٢٥٢، ٣٠، ٣١، ٣٢، ٣٤، ٣٥	البرازيل، ١٠، ١٢، ١٤، ١٥، ٢٢، ١٣٥
٣٦، ٤٥، ٤٨، ٥٤، ٣٠٩، ٣٥٩، ٣٦٧	١٥٦، ١٦٦، ١٦٧، ١٨٥، ٢١٩، ٢٢٠
٣٧٦، ٦٠، ٦٢، ٦٧، ٦٩، ٧١، ٧٩	٢٢٧، ٢٢٨، ٢٣٤، ٢٦٢، ٣٢٥، ٣٢٦
٨٤، ٨٥، ٨٩، ٩٣، ٩٤	٩٤، ٣٦٦، ٣٦٥

- البرلمان الأوروبي، ٢٠٠، ٢٠١
البرنامج الوطني لتقييم أثر مبيدات الآفات
الزراعية، ٢٤٣
البنك الدولي للإنشاء والتعمير (البنك الدولي)،
١٧١
البنك المركزي الأوروبي، ٢١٣
البيئة، ١٨٩، ١٩٠، ٢٠٤، ٢١٨، ٢٣١، ٢٣،
٢٤، ٢٣١، ٢٣٣، ٢٣٤، ٢٣٥، ٢٣٦،
٢٣٧، ٢٣٨، ٢٤١، ٢٤٣، ٢٤٤، ٢٤٧،
٢٤٨، ٢٥٤، ٢٥٦، ٢٥٨، ٢٦٠، ٢٦١،
٢٦٣، ٢٦٤، ٢٦٥، ٢٦٦، ٢٦٧، ٢٦٨،
٢٦٩، ٢٧٠، ٢٧١، ٢٨٦، ٢٩٠، ٢٩١،
٢٩٨، ٣٦٣
ت
تحرير التجارة، ١٢٠، ١٢٧، ١٣٩، ١٤٤،
١٤٥، ١٥١، ١٥٩، ١٦٤، ١٦٥، ١٧٣،
١٧٥، ١٨٦، ١٩٣، ١٩٥، ٢٣٤، ٢٣٦،
٢٣٧، ٢٥٠، ٢٥٤، ٢٦٠، ٢٦٢، ٢٦٣،
٢٦٩، ٢٧١، ٢٦، ٥٨، ٦٢
تحويل التجارة، ١٧٥، ١٧٦، ١٧٧، ١٧٨،
١٧٩، ١٨٠، ١٨١، ١٨٢، ١٨٣، ١٨٤،
١٨٥، ١٩٨، ٢٠٣، ٢٠٤
تسوية المنازعات، ١١١، ١١٣، ١١٥، ١٢١،
١٢٢، ١٢٦، ١٤٢، ١٥٢، ٢٤٤
تبادل القوة الشرائية، ٢٢٣، ٢٢٤، ٢٢٥،
٢٣١، ٢٣٢
التعويض، ١٤٤، ١٦٠، ١٨٠
التمييز، ١١٢، ١١٣، ١٥٨، ١٧٢، ٢٤٧،
٢٩٣، ٣٣٨، ٥١، ٩٧، ٩٨، ٩٩، ١٠٦
توازن التجارة، ٥٠، ٩١
ج
جولة أوروغواي، ١١١، ١٥١، ٢٨٩
جولة طوكيو، ١١١، ١٢١، ١٤٥
ح
الحصص، ١٢٦
الحصص، ١٦١، ١٦٥
الحصص، ٢٩٣، ٢٩٥، ٢٩٩
الحصص، ٣٨٥
الحصص، ٥٦، ٦٥، ٦٨، ٧٧، ٧٨
الحصص، ٨
الحصص، ٩٥، ١٠٥، ١٠٦
الحواجز غير الجمركية، ١٥٣
الحواجز غير الجمركية، ١٩١، ١٩٦
الحواجز غير الجمركية، ٨، ٢٣
الخدمة الزراعية الخارجية، ٣٨٠، ٣٨٨، ٣٩٠
خ
خسائر الاستهلاك، ٢٥٣

الذرة، ١٤	خطاب الاعتماد، ٣٨٧
الذرة، ١٩١، ١٩٦	خلق التجارة، ١٧٥، ١٧٦، ١٧٧، ١٨٠،
الذرة، ٢٧٨، ٢٧٩، ٢٨٨	١٩٨، ١٩٧، ١٨٤
الذرة، ٣٠٤، ٣٠٥	
الذرة، ٧٥	د
	دعاة حماية البيئة، ٢٣٥، ٢٣٦، ٢٣٧، ٢٣٨،
و	٢٤٣، ٢٤٥، ٢٤٦، ٢٥٦، ٢٥٨، ٢٥٩،
الرسوم الجمركية، ١٢٦	٢٦٠، ٢٦١، ٢٦٦، ٢٦٧، ٢٧٠، ٢٧١
الرسوم الجمركية، ١٤٥، ١٥٠، ١٥٤، ١٦٥	دعم الصادرات، ١٣٧
الرسوم الجمركية، ١٨١، ١٨٧، ١٩١	دعم الصادرات، ١٤
الرسوم الجمركية، ٢٦٣	دعم الصادرات، ١٥٣، ١٦٤
الرسوم الجمركية، ٢٨٨، ٢٩٠	دعم الصادرات، ٢٨٢، ٢٨٧
الرسوم الجمركية، ٢٩٦	دعم الصادرات، ٣٧٥
الرسوم الجمركية، ٣٦٧	دعم الصادرات، ٨٣، ٨٤، ٨٥، ٨٦، ٨٧،
الرسوم الجمركية، ٧٨	٩٩، ١٠٠
ز	دفع العجز، ١٠٣، ١٠٤، ١٠٧
زيادة العرض، ٥١	دفع العجز، ١٣٦
	الدنمارك، ١٥
س	الدنمارك، ٢٦٢
سعر الصرف الثابت، ٢، ٢٤	الدنمارك، ٢٧٦، ٢٨٠
سعر الصرف الثابت، ٢٠٥، ٢١٣، ٢١٤،	الدنمارك، ٣٥٧
٢٣١، ٢١٦، ٢١٧، ٢٣١	دورة حياة المنتج، ٣٣٧
السيادة الوطنية، ١٤٣، ١٥٨، ١٦٣	دورة حياة المنتج، ٣٦٢
السيادة الوطنية، ٢٣٩	
السياسات التجارية، ١٥٧	ذ
	الذرة، ١٣٣

صندوق النقد الدولي، ١٥٧، ١٦٩، ١٧٠،

١٧١، ١٧٢، ١٧٣

صندوق النقد الدولي، ١٨٦

صندوق النقد الدولي، ٢٢٧، ٢٣٠

صندوق النقد الدولي، ٣٧٦

صنع القرار، ١٢٩

صنع القرار، ١٤٣

صنع القرار، ٢٥٢

صنع القرار، ٣٥١

صنع القرار، ٣٧٣

الصين، ١٣٤، ١٣٥

الصين، ١٤٣، ١٤٥، ١٤٨

الصين، ٢٢٠

الصين، ٢٧١، ٢٧٢

الصين، ٢٩٣، ٢٩٤، ٢٩٥، ٢٩٦، ٢٩٧،

٢٩٨، ٢٩٩، ٣٠٠، ٣٠٢، ٣٠٣، ٣٠٤،

٣٠٥، ٣٠٦، ٣٠٧، ٣١٠، ٣١١، ٣١٢

الصين، ٣٢٣

الصين، ٤، ٧، ١١، ١٢، ١٣، ١٥، ١٦، ١٨،

١٩، ٢٠، ٢١، ٢٢، ٢٥، ٢٦

الصين، ٧٩

ض

ضريبة التصدير، ٢٥٣، ٢٥٤

ضريبة التصدير، ٨٨، ٨٩، ٩٠، ٩١، ٩٢، ٩٧

السياسات التجارية، ١٧٩

السياسات التجارية، ٢٣٥، ٢٣٦، ٢٤٧،

٢٦٩، ٢٧٠، ٢٧١

السياسات التجارية، ٢٧

السياسات التجارية، ٥٥، ٥٨

السياسات التجارية، ٨٣

سياسات الصندوق الأخضر، ١٥٥

سياسات الكهرباء، ١٥٥

السياسة الزراعية المشتركة، ٢٠٢

السياسة الزراعية المشتركة، ٢٧٤، ٢٨١،

٢٨٥، ٢٨٦، ٢٨٧، ٢٨٨، ٢٨٩، ٢٩٠،

٢٩١، ٢٩٥

السياسة الزراعية المشتركة، ٨٦، ٨٧

السياسة النقدية، ٢٢٣، ٢٢٤

ش

الشركات التابعة الأجنبية، ٣٥٥

شركات متعددة الجنسيات، ٣٢٨، ٣٣٢

ص

الصحة والصحة النباتية، ١١١، ١١٢، ١١٣،

١١٥، ١١٩، ١٢٠، ١٢٦، ١٣٩

الصحة والصحة النباتية، ١٥٧، ١٥٨

الصحة والصحة النباتية، ١٩٠

الصحة والصحة النباتية، ٢٣

ط

الطلب الزائد، ٢٣١

الطلب الزائد، ٤٤، ٤٥، ٤٦، ٤٨، ٤٩، ٥٠، ٥٣

الطلب الزائد، ٧٣، ٧٤، ٧٥

الطلب الزائد، ٨٤، ٩٥، ٩٧، ٩٨، ٩٩، ١٠٢

م

عدم التمييز، ١٤٤

العلامات التجارية، ٢٩٢

العلامات التجارية، ٣١٤، ٣٢٣، ٣٢٩

العوامل الخارجية، ٢٣٦

العوامل الخارجية، ٣٥٣

نم

الغابات المطيرة، ٢٣٤، ٢٤١

ف

فائض المستهلك، ١٧٩

فائض المستهلك، ٢٤٣، ٢٤٩، ٢٥٠، ٢٥١، ٢٥٢

فائض المستهلك، ٣٩، ٤٠

فائض المستهلك، ٥٥، ٦١، ٦٩، ٨٠

فائض المستهلك، ٨٣، ٨٦، ٩١

فائض المنتج، ١١٨

فائض المنتج، ١٧٩

فائض المنتج، ٢٥٠، ٢٥١، ٢٥٢

فائض المنتج، ٣٨، ٣٩، ٤٠، ٤١

فائض المنتج، ٦١، ٦٤، ٦٩، ٨٠

فائض المنتج، ٨٣، ٨٦، ٨٩، ٩٠

فرنسا، ١٠، ١٢، ١٣، ١٤، ٢٢

فرنسا، ١٩٨

فرنسا، ٢٠٨، ٢٠٩، ٢١٣، ٢١٥، ٢١٨

فرنسا، ٢٦٢

فرنسا، ٢٧٣، ٢٧٤، ٢٧٥، ٢٧٦، ٢٧٧

فرنسا، ٢٧٨، ٢٧٩، ٢٨٠، ٢٨٢، ٢٨٣، ٢٩٢

فرنسا، ٢٩٣، ٢٩٤

فرنسا، ٢٨، ٢٩، ٣٠، ٣١

فرنسا، ٣٢٥، ٣٣٢

فرنسا، ٣٦٦

ق

القانون العام للتوازن البيئي وحماية البيئة، ١٨٩

قانون الممارسات الأجنبية الفاسدة، ٣٧٠

قانون الهواء النظيف، ٢٤٣

قانون حماية الثدييات البحرية، ٢٤٥

القدرة التنافسية، ١١٠

القدرة التنافسية، ٢٣٦

القدرة التنافسية، ٢٥

القدرة التنافسية، ٢٩١

- القدرة التنافسية، ٣٣٨، ٣٣٧، ٣٣٦، ٣٣٥،
٣٤١، ٣٤٢، ٣٤٣، ٣٤٦، ٣٤٨، ٣٤٩،
٣٥٣، ٣٥٤، ٣٥٥، ٣٥٦، ٣٥٧، ٣٥٨،
٣٥٩
- القدرة التنافسية، ٣٦١، ٣٦٢
- القضايا البحرية، ٢٤١
- القضايا البيئية العالمية، ٢٣٣، ٢٣٩
- ك
- كوريا، ١٣٦
- كوريا، ٢٠
- كوريا، ٢٢٠، ٢٢٩
- كوريا، ٢٦٢
- كوريا، ٣٥٠
- كوريا، ٣٧٨
- كوكا كولا، ٣١٨، ٣٢٤، ٣٢٥
- م
- مجلس القمح الكندي، ١٠٥، ١٠٦، ١٠٧
- محكمة العدل الأوروبية، ٢٠٢
- المدفوعات التعويضية، ١٥٦
- مرونة، ١٩٥
- مرونة، ٢١٨
- مرونة، ٢٥٧
- مرونة، ٣٦٥
- مرونة، ٤٥، ٤٦، ٥٣
- مرونة، ٩٢، ٩٧، ٩٨، ٩٩، ١٠٧
- مصر، ١٤، ٢٠
- المعاملة الوطنية، ١٤٤، ١٤٥، ١٥٨، ١٦١
- المعاملة الوطنية، ٢٤٤، ٢٦٦
- المعاملة الوطنية، ٢٨٨
- معاهدة ماستريخت، ٢٠٠
- المعايير البيئية المثلى، ٢٥٧
- معدلات التضخم، ٢١٩، ٢٢٣، ٢٢٥،
٢٢٧، ٢٣٠، ٢٣١
- معيّار تبادل الذهب، ٢١٤
- المفوضية الأوروبية، ٢٠٠
- مقياس الدعم الكلي، ١٣٨
- مقياس الدعم الكلي، ١٥٥، ١٥٦، ١٦٥،
١٦٦، ١٦٨، ١٧٣
- المكاسب من التجارة، ٢٥١
- المكاسب من التجارة، ٢٧، ٣٦، ٣٧، ٥٤، ٥٥
- المكاسب من التجارة، ٣٣٥
- المكاسب من التجارة، ٩٠
- مكافحة الاحتكار، ٢٣١، ٢٥٩، ٢٧٠
- المكتب الدولي للأوبئة الحيوانية، ١١٤
- المكسيك، ١١٦، ١١٧، ١١٨
- المكسيك، ١٤، ١٩، ٢١، ٢٢
- المكسيك، ١٦٨
- المكسيك، ١٨٤، ١٨٥، ١٨٦، ١٨٧، ١٨٨،
١٨٩، ١٩١، ١٩٢، ١٩٣، ١٩٤
- المكسيك، ٢٢٧

المكسيك، ٢٤٥، ٢٤٦، ٢٦٠، ٢٦٣، ٢٦٥	١٦٠، ١٦٢، ١٦٣، ١٦٦، ١٦٨، ١٧٢،
المكسيك، ٣٢٠	١٧٣، ١٧٤
المكسيك، ٣٦٦، ٣٦٨، ٣٧٨	منظمة التجارة العالمية، ١٧٤
الملكية الفكرية، ١٥٢، ١٦٢، ١٦٧، ١٧٢	منظمة التجارة العالمية، ٢٣٨، ٢٤٣، ٢٤٤،
الملكية الفكرية، ٢٤٨	٢٤٧، ٢٤٨، ٢٦٥، ٢٦٧، ٢٦٨، ٢٧٠،
الملكية الفكرية، ٣٨٣	٢٧١
المملكة المتحدة، ١٢، ١٣	منظمة التجارة العالمية، ٢٤
المملكة المتحدة، ٢٢٠	منظمة التجارة العالمية، ٢٩٠
المملكة المتحدة، ٢٦٢	منظمة التجارة العالمية، ٢٩٥
المملكة المتحدة، ٢٧٢، ٢٧٤، ٢٧٥، ٢٧٦،	منظمة التجارة العالمية، ٣١٥، ٣٢٧، ٣٢٨،
٢٧٧، ٢٧٨، ٢٧٩، ٢٨٤	٣٣٤
المملكة المتحدة، ٣٢٥، ٣٢٦، ٣٣٠، ٣٣٢	منظمة التجارة العالمية، ٣٧١
منتجات وسيطة، ٣٤٧	منظمة التجارة العالمية، ٧٩
منحنى الطلب الفعال، ٤٣	منظمة التجارة العالمية، ٩٩
منحنى الطلب الفعال، ٩٢	ميزان المدفوعات، ١٧٠، ١٧١، ١٧٣،
منحنى العرض الفعال، ١٠١، ١٠٣،	ميزان المدفوعات، ٢١٥، ٢١٧، ٢١٨، ٢٣١،
منحنى العرض الفعال، ٤٣، ٤٤	الميزة التنافسية، ٣٤٢، ٣٥٤
منحنى العرض الفعال، ٥٩، ٦٥، ٦٦، ٦٧،	الميزة النسبية، ٢٣٧
٧٨	الميزة النسبية، ٢٧، ٢٩
منظمة البيئة العالمية، ٢٦٧، ٢٦٨، ٢٧٠	الميزة النسبية، ٣٠٨
منظمة التجارة العالمية، ١١٣، ١١٥، ١٢١،	ميزة مطلقة، ٢٨، ٢٩
١٢٢، ١٢٤، ١٢٦، ١٢٧، ١٢٩، ١٤٠،	
منظمة التجارة العالمية، ١٤٢، ١٤٣، ١٤٥،	
١٤٦، ١٤٨، ١٥٦، ١٥٧، ١٥٨، ١٥٩،	

ن

نيوزيلندا، ١١٢، ١٣٦

نيوزيلندا، ٣٥٧

هـ

وزارة الزراعة الأمريكية، ٥، ٦، ١٠، ١٣،

١٧، ٢٠، ٢١، ٢٣

وزارة الزراعة الأمريكية، ٩٤، ٩٩

هرمون، ١٢٣

هرمون، ١٥٨

هروب رأس المال، ١٩٢

هولندا، ١٠، ١١، ١٣، ٢٣، ٢٦

هولندا، ٢٦٢

هولندا، ٢٧٢، ٢٧٣، ٢٧٥، ٢٧٦، ٢٧٩

٢٨٠، ٢٨٣

هولندا، ٣٢٥، ٣٣٢

هونغ كونغ، ٢٠

هونغ كونغ، ٣٦٦

و

وزارة الزراعة الأمريكية، ١١٧، ١١٩، ١٣٥

وزارة الزراعة الأمريكية، ٣٤٣

وزارة الزراعة الأمريكية، ٣٦٩، ٣٧٤، ٣٧٧

وزارة الزراعة الأمريكية، ٣٨٠

اليابان، ١٠٠

اليابان، ١١، ١٣، ١٤، ١٦، ١٩

اليابان، ١١٢، ١٢٨، ١٢٩، ١٣٥

اليابان، ١٥٠، ١٥٢، ١٥٦

اليابان، ٢٢٠

اليابان، ٢٦٢

اليابان، ٢٧٢

اليابان، ٣٠٨

اليابان، ٣٢٥، ٣٣٢

اليابان، ٣٤٥، ٣٥٠، ٣٥٢

اليابان، ٣٦٩، ٣٧٣

اليابان، ٦٢، ٦٣، ٦٤

يونييفر، ٣٢٥